

EKONOMISTA

KWARTALNIK POŚWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA

ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

ZAŁOŻONY W ROKU 1900

KWARTAŁ III/IV

1 9 4 7

**WYDAWCA: POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
WARSZAWA 1947**

SPIS TREŚCI

	str.
I. ARTYKUŁY	
1. Niektóre najnowsze tendencje brytyjskiej myśli ekonomicznej. MAURICE DOBB	3
2. Epoki rozwoju życia gospodarczego. Gospodarka nie wolna. ADAM KRZYŻANOWSKI	7
3. Założenia teorii Keynes'a. ZYGMUNT RAWITA GAWROŃSKI	36
4. Teoria produkcji usług. WITOLD KRZYŻANOWSKI	66
5. Uwagi o teorii przerzucania podatków. STEFAN BOLLAND	102
6. Wpływ mnożnika na rozdział dochodu zbiorowego w systemie gospodarki mieszanej. JAN LIPIŃSKI	29
7. O podstawowych twierdzeniach ekonomii. (c. d.). WACŁAW SKRZYWAN	162
8. O systemach gospodarki planowej. JERZY MASSALSKI	180
9. Uwagi o strukturze monopolów. EGON VIELROSE	200
II. OCENY I ROZBIORY	
1. Adolf Tokarski: <i>Kryzys ustroju społecznego i środki zaradcze.</i> EDWARD TAYLOR	212
2. Adam Rudzki: <i>Administracja portów — Fragmenty zagadnienia.</i> BOLESŁAW KASPROWICZ	217
3. Abba Lerner: <i>Economics of Control.</i> BRONISŁAW OYRZANOWSKI	225
4. A. C. Pigou: <i>Lapses from Full Employment.</i> JÓZEF NOWICKI	231
III. BIBLIOGRAFIA	236
IV. KRONIKA	
Lista członków Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego	239

CONTENTS

I. ARTICLES	
1. Some Recent Tendencies in British Economics Thought MAURICE DOBB	3
2. Periods in the Development of Economic Life — Primitive Economy. ADAM KRZYŻANOWSKI	17
3. Assumptions of the Keynesian Theory. ZYGMUNT RAWITA GAWROŃSKI	36
4. A Theory of Production of Services. WITOLD KRZYŻANOWSKI	66
5. Some Remarks on the Theory of Incidence of Taxation. STEFAN BOLLAND	102
6. The Influence of the Multiplier on the Division of Aggregate Income in a Mixed Economy. JAN LIPIŃSKI	129
7. On Basic Theorems of Economics (sec. part) WACŁAW SKRZYWAN	162
8. Systems of Planned Economy. JERZY MASSALSKI	180
9. Some Remarks on the Structure of Monopolies. EGON VIELROSE	200
II. BOOK REVIEWS.	212
III. BIBLIOGRAPHY.	236
IV. CURRENT NOTES.	239

ROK XLVII

EKONOMISTA

**KWARTALNIK POŚWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA
ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO**

REDAKTOR: EDWARD LIPIŃSKI

**SEKRETARZ REDAKCJI: JAN LIPIŃSKI
JERZY JEDRUSZEK**

1 9 4 7

**WYDAWCA: POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
WARSZAWA 1947**

Treść rocznika XLVII

ZESZYT I.

I. ARTYKUŁY

1. Zakres i metoda ekonomii	OSKAR LANGE	5
2. O uprzemysłowieniu krajów ubogich	PAWEŁ ROSENSTEIN-RODAN	31
3. Zysk konkurencyjny	JÓZEF ZAGÓRSKI	43
4. Wytyczne dla polityki handlu zagranicznego	ZYGMUNT IAN WYROZEMESKI	58
5. Metody finansowania wydatków nadzwyczajnych	KAZIMIERZ SECOMSKI	86

II. ROZBIORY I SPRAWOZDANIA

1. <i>The Economics of Full Employment</i>	WŁODZIMIERZ HAGEMEJER	110
2. Próba realistycznej teorii konkurencji (Hans Möller: <i>Kalkulation, Absatzpolitik und Preisbildung</i>).	JÓZEF ZAGÓRSKI	114
3. Leon Koźmiński: <i>Ceny jednolite w handlu detalicznym</i>	JÓZEF ZAGÓRSKI	122

III. WSPOMNIENIA

1. Stefan Dziewulski, Ludwik Górski, Adam Heydel, Ludwik Krzywicki, Konstanty Krzeczkowski, Ludwik Landau, Janusz Libicki, Zygmunt Limanowski, Stefan Moszczeński, ks. Antoni Roszkowski, Roman Rybarski, Ks. Antoni Szymański.		129
---	--	-----

ZESZYT II.

I. ARTYKUŁY

1. Uwagi o zadaniach ekonomii	EDWARD LIPINSKI	3
2. O podstawowych twierdzeniach ekonomii	WACŁAW SKRZYWAN	15
3. Z problematyki gospodarki planowej	KAZIMIERZ SECOMSKI	29
4. Koszty krańcowe a produkcja optymalna	JÓZEF ZAGÓRSKI	58
5. Zagadnienie uprzemysłowienia Polski	CZESŁAW STRZESZEWSKI	70

II. OCENY I ROZBIORY

1. Aleksy Wakar: <i>Teoria handlu zagranicznego</i> EDWARD TAYLOR	83
2. Jan Drewnowski: <i>Próba ogólnej teorii gospodarki planowej</i> ALEKSY WAKAR	89
3. M. Kalecki: <i>Studies in economic dynamics</i> WŁODZIMIERZ HAGEMEJER	91
4. R. Turner Norris: <i>The Theory of Consumers Demand</i> WIESŁAW SADOWSKI	94
5. Oskar Howald: <i>Einführung in die Agrarpolitik</i> WŁADYSŁAW NOWICKI	96
6. Rajmund Bułdowski: <i>Problemy osadniczo-prześiedleńcze Ziem Odzyskanych</i> JÓZEF NOWICKI	102
7. W. Jastrzębowski: <i>Gospodarka niemiecka w Polsce 1939—1941 r.</i> KAZIMIERZ SOKOŁOWSKI	107
8. J. Wojtyniak, H. Radlińska: <i>Sierocstwo</i> WACŁAW IWASZKIEWICZ	110

III. NOTATKI BIBLIOGRAFICZNE

IV. WSPOMNIENIA

1. Antoni Kostanecki STEFAN ZALESKI	123
2. Zdzisław Ludkiewicz ANTONI ZABKO-POTOPOWICZ	125

V. SPRAWOZDANIA

1. Protokół ze zjazdu załóż. P. T. E.	127
2. Protokół z posiedzenia Komisji Rewizyjnej Twa	130
3. Sprawozdanie Zarz. Gł. P. T. E.	131
4. Protokół z posiedzenia Rady Naukowej P. T. E.	140
5. Protokół Sekcji ekonomiczno-rolniczej Oddz. Warsz.	144

VI. P. T. E. BILANSE I RACHUNKI ZA ROK 1946

VII. BIBLIOGRAFIA

VIII. STATUT P. T. E.

ZESZYT III/IV

I. ARTYKUŁY

1. Niektóre najnowsze tendencje brytyjskiej myśli ekonomicznej MAURICE DOBB	3
2. Epoki rozwoju życia gospodarczego. Gospodarka pierwotna ADAM KRZYŻANOWSKI	17
3. Założenia teorii Keynes'a ZYGMUNT RAWITA GAWROŃSKI	36
4. Teoria produkcji usług WITOLD KRZYŻANOWSKI	66
5. Uwagi o teorii przerzucania podatków STEFAN BOLLAND	102
6. Wpływ mnożnika na rozdział dochodu zbiorowego w systemie go- spodarki mieszanej JAN LIPISKI	129
7. O podstawowych twierdzeniach ekonomii (c. d.) WACŁAW SKRZYWAN	162
8. O systemach gospodarki planowej JERZY MASALSKI	180
9. Uwagi o strukturze monopolów EGON VIELROSE	200

II. OCENY I ROZBIORY

1. Adolf Tokarski: *Kryzys ustroju społecznego i środki zaradcze* EDWARD TAYLOR 212
2. Adam Rudzki: *Administracja portów -- Fragmenty zagadnienia.* BOLESŁAW KASPROWICZ 217
3. Abba Lerner: *Economics of Control* BRONISŁAW OYRZANOWSKI 225
4. A. C. Pigou: *Lapses from Full Employment* JÓZEF NOWICKI 231

III. BIBLIOGRAFIA 236

IV. KRONIKA

- Lista członków Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego 239

EKONOMISTA

KWARTALNIK POŚWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA
ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

ZAŁOŻONY W ROKU 1900

KWARTAŁ III/IV

1 9 4 7

WYDAWCA: POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
WARSZAWA 1947

KOMITET REDAKCYJNY:
ADAM KRZYŻANOWSKI, EDWARD LIPIŃSKI, EDWARD TAYLOR,
STEFAN ZALESKI

KOMITET WYKONAWCZY:
STEFAN ZALESKI, JAN DREWNOWSKI, WŁODZIMIERZ HAGEMEJER,
STANISŁAW RĄCZKOWSKI, KAZIMIERZ SECOMSKI, JÓZEF
ZAGÓRSKI.

REDAKTOR: EDWARD LIPINSKI

Sekretarz Redakcji: Jerzy Jędruszek

MAURICE DOBB
CAMBRIDGE

Niektóre najnowsze tendencje brytyjskiej myśli ekonomicznej¹⁾

Wielka Brytania, ojczyzna klasycznej ekonomii politycznej, była również jednym z pierwszych krajów, gdzie porzucano główne zasady systemu klasycznego na rzecz nowoczesnej subiektywnej teorii wartości, opartej na pojęciu użyteczności. Klasyczna ekonomia polityczna przyjmowała za podstawę (choć nie zawsze w sposób jednolity czy też konsekwentny) teorię wartości opartą na pracy, co w zasadzie oznaczało, że wyjaśnienia zjawisk ceny — stosunków wymiany — szukała w materialnych stosunkach produkcji. Od czasu natomiast tzw. „rewolucji jevonsowskiej” okresu lat 1870 — 1880 (Jevons i Austriacy byli niemal jednocześnie wyrazicielami tej zmiany w położeniu nacisku i w sposobie podejścia, jaka nastąpiła bezpośrednio po ogłoszeniu *Kapitału* Marksa stanowiła tak wyraźną nań odpowiedź) ekonomia zarówno zmieniła podstawę, jak i zwięzła swe granice. Stosunki wymiany zaczęły być odtąd tłumaczone kategoriami psychologicznych nastawień konsumentów, kategoriami stosunków, jakie zachodzą między poszczególnym konsumentem a towarem. Z tego zaś wynikł wniosek, że stosunki wymiany należy uważać za teren auto-

¹⁾ Odczyt wygłoszony w Polskim Towarzystwie Ekonomicznym w Warszawie dn. 25 września 1947 r. Z oryginału angielskiego przełożył Zdzisław Sadowski.

miczny i samowystarczalny, który swe zasady kształtowania znajduje we własnym zakresie. Przedmiot ekonomii został zatem zwięźzony do stosunków wymiany, tzn. do zjawisk ceny *per se*. Wzmocniona została tym samym antyhistoryczna inklinacja angielskiej myśli ekonomicznej. Nowoczesna bowiem teoria ceny przedstawia te prawa wymiany, z których składa się ekonomia nowoczesna, jako obowiązujące dla wszystkich i chł typów społeczeństw, prowadzących wymianę, jako więc prawa ponadhistoryczne, a nie historyczne — względne. Tzw. czynniki instytucjonalne, tzn. instytucje klas i własności typowe dla kapitalizmu, traktuje się jako czynniki, mające charakter specjalnych „dat”; daty te wprowadzają określone wartości liczbowe do równań, z jakich składa się teoria ekonomii, nie zmieniają jednak w sposób zasadniczy charakteru i formy tych równań.

Tak się złożyło, że Alfred Marshall, ojciec nowoczesnej szkoły angielskiej nie był bezkrytycznym zwolennikiem „rewolucji jevonsowskiej”. Miał on silne przywiązanie do klasyków, a w szczególności do Ricarda, ponadto zaś pragnął też uwypatnić znaczenie elementu historycznego w badaniach i w uogólnieniach ekonomicznych. Pod tym względem miał więc w sobie coś z eklektyka (czy też syntetyzatora), który usiłował pogodzić nową metodę subiektywną, opartą na pojęciu użyteczności, z klasycznym naciskiem na produkcję i stosunki kosztów. Do pewnego stopnia pragnął również Marshall połączyć to jeszcze z naciskiem na czynnik względności, kładzionym przez niemiecką szkołę historyczną. Już jednak sama jego interpretacja teorii klasycznej oraz roli czynników historycznych, otrzymała tens silnie subiektywny. Tak np. jego pojęcie kosztu nie było ym materialistycznym pojęciem ilości pracy społecznej, zużycy w produkcji, lecz pojęciem psychologicznym — „wysiłku i poświęcenia”, czy też „przykrości” („disutilities”), — związanych ze stworzeniem podaży jakiegoś towaru. Wpływ Marshalla poszedł więc zasadniczo w opisanym przeze mnie kierunku — żeby sparafrazować powiedzenia Jevons'a — „pchnięcia pojazdu nauki ekonomii na nowe tory”.

Pod pewnym ważnym względem kierunek subiektywny ekonomii nowoczesnej wzmógł jej apologetyczny charakter — uwydatnił fakt, że rolą i zadaniem ekonomii jest apologia kapitalizmu. Stworzył pełniejszy obraz kapitalizmu jako samo — dostosowawczego mechanizmu, w którym dominują tendencje do równowagi, — jako systemu harmonii gospodarczej, działającego na zasadzie „automatyzmu“, bez żadnej centralnej regulacji czy kontroli. Co więcej, wykazał też (może zresztą tylko we własnym mniemaniu), iż położenie równowagi, do jakiego system ten z natury dąży, jest to takie położenie, w którym następuje maksymalizacja użyteczności, lub dobrobytu. Nie wszyscy ekonomiści pośpieszyli się z przyjęciem tego twierdzenia Walrasa oraz innych autorów, bez zastrzeżeń. Mimo zastrzeżeń wysuwanych w różnym stopniu przez różnych (np. jeśli chodzi o podział dochodu, czy też szereg wyjątków i wypadków szczególnych), pozostało ono jednak narzucającą się oczywistością teorii ekonomii, przynajmniej dla dziewięciu dziesiątych osób, tę teorię studiujących. I jeszcze jedno: ponieważ w nowym systemie produkcją zajmowano się tylko pod kątem widzenia cen, a czynniki produkcji pozbawiono wszelkich powiązań społecznych lub charakteru realnego i traktowano je po prostu jako różne przedmioty niezbędne do produkcji, które występują w ilości ograniczonej i zdobywają sobie na rynku pewną cenę, przeto nadzwyczaj łatwo zostało wyeliminowane jakiegokolwiek pojęcie „wartości dodatkowej“ lub wyzysku. Wylimitowane zostało przez to samo, że nowy język ekonomii — taki, jakim go na nowo ukształtowano, nie mógł tych pojęć zawierać.

Wszystkie trzy najnowsze kierunki rozwojowe w teorii ekonomii o jakich pragnę mówić, reprezentują w pewnym stopniu oderwanie się od tradycji; rozbicie tradycji marshallowskiej, co niektórzy skłonni są uważać za oznakę kryzysu w teorii ekonomii. Że taki kryzys powinien w pewnej mierze nastąpić, nie powinniśmy nikogo dziwić w zestawieniu z faktycznym przebiegiem wypadków w świecie rzeczywistym w ostatnich latach. Ciekawe jest to, że przynajmniej dwa z tych kierunków rozwo-

jowych wzięły — można powiedzieć — początek z Cambridge (jakkolwiek w ich tworzeniu wzięli udział goście z Kontynentu jak K a l d o r i K a l e e k i). Co jednak ma większe znaczenie od tego przypadku geograficznego, to fakt, że kierunki te rozwinęły się bezpośrednio po światowym kryzysie gospodarczym lat 1929—1933 i, że były bardzo wyraźnym tego kryzysu wynikiem. Można tu przytoczyć następujące dwa stwierdzenia, pisane przez tego samego autora, a świadczące o zmianie nastawienia, jaka nastąpiła w latach trzydziestych w porównaniu do lat dwudziestych naszego stulecia:

„Teoria ekonomii jest raczej metodą, niż doktryną, jest narzędziem umysłu, techniką myślenia, która pomaga swoim posiadaczom do wyprowadzania właściwych wniosków. Nie jest ona jeszcze zupełna, ale poważniejsze ulepszenia jej składników zaczynają się zdarzać coraz rzadziej.“

„Nawet w kwestiach zasadniczych nie ma jeszcze pełnej jednomysłności między ludźmi, zawodowo zajmującymi się tym przedmiotem. . . nauka ekonomii trafiła dziś znnowu na pomyslny wiatr. Tradycyjne ujęcia i tradycyjne rozwiązania są kwestionowane, ulepszone i rewidowane... Spory i wątpliwości przybrały chwilowo na sile.“

Pierwsze z tych zdań napisał Lord K e y n e s w latach dwudziestych w przedmowie do wydawanej przez siebie serii *Cambridge Economic Handbooks*; drugie napisał w zmienionej przedmowie do tejże samej serii w połowie lat trzydziestych.

Trzy tendencje, o jakich pragnę mówić, są następujące; po pierwsze — nowe zainteresowanie dla teorii monopolu i tak zwanej „niedoskonałej“ lub „monopolistycznej konkurencji“; po drugie — krytyka tradycyjnej teorii zatrudnienia, pieniądza i stopy procentowej, związana z osobą Lorda Keynesa; po trzecie wreszcie — rosnący sceptycyzm w kwestii własności i znaczenia nowoczesnej subiektywnej teorii wartości, który zaznaczył się szczególnie mocno po porzuceniu wcześniejszych koncepcji użyteczności, przyjętych tradycyjnie w Anglii, na rzecz definicji

użyteczności typu bardziej ograniczonego, a jednocześnie osłabionego, skonstruowanej po linii Pareta.

O pierwszej z tych tendencji nie trzeba tu wiele mówić. Praca po tej linii łączona jest zwykle z nazwiskiem pani Joann Robinson z Cambridge, jakkolwiek początek jej mieści się w często cytowanym artykule Piotra Sraffa'y w *The Economic Journal* z r. 1926 (Sraffa — ekonomista włoski, należący obecnie do Cambridge). Jednocześnie z panią Robinson profesor Chamberlin z Harvard budował równoległą teorię na nieco innej drodze²⁾ Praktyczne znaczenie wszystkich tych prac jest dość oczywiste, przynajmniej jeśli chodzi o istotę rzeczy. Pod pewnym jednak względem nowa teoria jest dość niszczycielska w skutkach dla tradycyjnej teorii konkurencji — zwłaszcza dla konkluzji tej teorii na temat „harmonii gospodarczej“. Poprzednio ekonomiści uznawali oczywiście, że monopol istnieje i że rynki są częstokroć niedoskonałe. Za ogólny przypadek uważano jednak konkurencję, monopol zaś — za wyjątek, a to dla specjalnego powodu; dlatego mianowicie, że „niedoskonałości“, czyli skazy w gładkim funkcjonowaniu konkurencji, traktowano jako tarcia, opóźniające i odkładające działanie siły równoważącej, nie zmieniające jednak charakteru ostatecznej równowagi, jaką osiąga rynek. Nową natomiast teorią potraktowały te niedoskonałości nie jako tarcia, lecz jako czynniki, które przez samą swą obecność w jakiejś znaczniejszej ilości wprowadzają zmianę jakościową do całej sytuacji. Wpływ ich ma więc ten sam charakter co wprowadzenie nowego pierwiastka do istniejącego związku chemicznego. Cena „normalna“ dla tej nowej sytuacji, jest inną „normalną“, niż ta, o jakiej mówiła tradycyjna teoria konkurencji — nie jest tą samą normalną, a tylko otrzy-

²⁾ Różnica jest niewątpliwie czytelnikom znana: Pani Robinson interesowała się mianowicie przede wszystkim wpływem kosztów transportu i rozwiązania konsumentów do określonych sprzedawców na rozbić rynku, podczas gdy prof. Chamberlin zajmował się w pierwszym rzędzie wpływem reklamy i kosztów sprzedaży na kształtowanie popytu oraz na rozszerzanie rynku dla pewnych sprzedawców i ściślejsze związanie się tego rynku z jakimś określonym źródłem podaży.

maną z pewnym opóźnieniem. Co więcej, wobec tego, że bardzo niewiele jest rynków doskonałych, przypadek ten staje się przypadkiem ogólnym. Wynika z tego, że twierdzenia tradycyjne, np. twierdzenie o zależnościach między ceną a kosztami, wraz ze wszystkimi wypływającymi z niego wnioskami, nie mogą już być stosowane do przeważającej większości rzeczywistych sytuacji rynkowych, nawet jeśli nie istnieje wysoki stopień zorganizowanej monopolizacji — (w postaci karteli, trustów i porozumień co do ceny). Jeśli taki wysoki stopień monopolizacji istnieje, sprawia to po prostu, że tendencje opóźniające w ogólnej sytuacji rynków niedoskonałych stają się silniejsze. Należałoby może dodać, że niektórzy pisarze uogólniali ten sposób podejścia, stosując go nie tylko do samej teorii ceny, ale również do ogólnej teorii podziału dochodu. Tak na przykład postąpił Kalecki, tłumacząc podział dochodu jako pierwotnie wyznaczony przez „stopień monopolizacji“ układu gospodarczego. Z poglądu tego wynika, że w podziale dochodu nie ma nic „koniecznego“ lub „naturalnego“, jak to przypuszczała dawniejsza doktryna, podobnie jak nie ma żadnej „optymalności“ w poziomach cen i produkcji, jakie ustalają się w gospodarstwie.

Większe wrażenie niż ta pierwsza tendencja wywarł przede wszystkim, może ze względu na siłę i swadę argumentacji, atak Lorda Keynesa na tradycyjną teorię zatrudnienia, przeprowadzony w wydanej w r. 1933 *Teorii zatrudnienia, stopy procentowej i pieniądza*. Niektórzy określają go (chyba z pewną przesadą) mianem rewolucji w myśli ekonomicznej, jaką można porównać z tą, która łączy się z nazwiskiem A d a m a S m i t h'a. Prawdopodobnie nie potrzebuję przypominać czytelnikom najistotniejszych punktów tej teorii — teorii, stanowiącej źródło i przyczynę tych wszystkich dyskusji i projektów na temat pełnego zatrudnienia i polityki zatrudnienia, jakie tak bardzo zajęły świat kapitalistyczny po wojnie. Aby streścić ją w krótkości, można powiedzieć, że — podobnie jak nowe teorie monopolu — polega ona również na przesunięciu ogniska zainteresowania

oraz na decydującej zmianie podejścia, co składa się po prostu na zaprzeczenie wszystkiego, co zawierały poprzednie doktryny ekonomiczne. Teoria ta reprezentuje przesunięcie uwagi z pewnych o k r e ś l o n y c h stosunków wymiany i cen określonych towarów, czemu teoria ekonomii była dotąd całkowicie poświęcona, na zagadnienie równowagi systemu jako całości, na kwestię czynników wyznaczających ogólną wielkość produkcji, a siąd również na kwestię poziomu zatrudnienia i (przy danym przeciętnym poziomie płac pieniężnych) — poziomu cen. Przesuwając jednak w ten sposób kierunek zainteresowania, zaprzeczyła teoria Keynesa założeniu, tkwiącemu dotąd implicite w ortodoksyjnej teorii ekonomii, że pełne zatrudnienie stanowi położenie równowagi, a układ gospodarczy — z pewnymi przypadkowymi odchyleniami i wahaniami — ma tendencję do stałego utrzymywania tego położenia. Nowa teoria przedstawiła pogląd, który wydał się znazu zdumiewający i paradoksalny: że mianowicie równowaga jest możliwa przy k a ż d y m poziomie zatrudnienia. Stan zatem, w którym z jednej strony istnieje bezrobocie siły roboczej, stała przetnysłowa armia rezerwowa, o jakiej dawno już mówił Marks, a z drugiej — nadmierna ilość ekwipunku kapitałowego, stan taki, zamiast być czymś anormalnym, powinien być uważany za n o r m a l n y stan kapitalizmu. Inaczej mówiąc, kapitalizm funkcjonuje normalnie poniżej pełnej wydajności, tzn. z pewną marżą na straty, czyli marnotrawstwo sił produkcyjnych.

Zasadnicze czynniki, decydujące o poziomie zatrudnienia, są następujące: (1) wielkość nasilenia ruchu inwestycyjnego, polegającego na budowie nowych fabryk i gmachów i ub na powiększaniu zasobów, (2) wielkość konsumcji. Z tego wyprowadza Keynes wnioszek, niweczący dalej spokój zadowolonej z siebie doktryny tradycyjnej: że z rozwojem systemu kapitalistycznego problemat bezrobocia będzie się zaostczał, a nie łagodził. Innymi słowy, problemat ten będzie poważniejszą dolegliwością w dojrzałym, późnym kapitalizmie, niż we wczesnym i mniej rozwiniętym. Przyczyna tego jest dwojaka. Kiedy odbywa się postęp techniczny i wzrost bogactwa społecznego, w społeczeń-

stwie istnieje tendencja do oszczędzania coraz większej części dochodu, a konsumowania coraz mniejszej. Jednocześnie stopa inwestycji ma tendencję spadkową, ponieważ ze wzrostem istniejącego zasobu kapitału maleje krańcowa stopa zysku, a z nią słabnie bodziec do inwestycji kapitałowych. Nazwano to „tezą stagnacji“, która wywołała ostatnio bardzo ożywioną dyskusję zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych. Głosi ona, że dojrzałe gospodarstwo kapitalistyczne ma coraz silniejszą tendencję do stagnacji, gdyż w stosunku do jego siły produkcyjnej maleją obie wielkości, wyznaczające poziom produkcji i zatrudnienia (nasilenie ruchu inwestycyjnego oraz konsumpcja). Konsekwencją tego jest załamanie kapitalizmu, opartego na zasadzie *l a i s s e z — f a i r e*; musi bowiem nastąpić chroniczna stagnacja, chyba że rozszerzona zostanie działalność państwa w kierunku popierania inwestycji dla motywów innych niż dążenie do zysku. lub też, jako druga alternatywa, że podjęta zostanie akcja zmierzająca do zmniejszenia nierówności w podziale dochodu, w celu zwiększenia konsumpcji mas.

Podobieństwo tej doktryny do doktryny Marksa jest w szeregu punktów zupełnie wyraźne. Dla marksistów musi ona rzeczywiście wyglądać na spóźnione odkrycie starej prawdy. A jednak umysłom wychowanym w ortodoksyjnej tradycji akademickiej zdawała się ona wywracać świat pojęć do góry nogami. Można, jak sądzę, powiedzieć, że istnieją dwa aspekty tej doktryny, z których oba mają znaczenie dla jakiegokolwiek jej oceny i z których żadnego nie można z powodzeniem pominąć.

Po pierwsze, można w pewnym znaczeniu powiedzieć, że doktryna ta pozwala wyciągnąć wniosek, wskazujący, w jaki sposób można usunąć kryzys, charakterystyczny dla obecnego naszego systemu gospodarczego, nie dokonywując operacji chirurgicznych. W doktrynie keynesowskiej wybitne miejsce zajmuje teoria stopy procentowej, która traktuje tę stopę jako zjawisko w pierwszym rzędzie pieniężne, zależne z jednej strony od podaży pieniądza, stworzonej przez rząd lub aparat bankowy, z drugiej zaś — od ogólnego popytu na płynność (tzn. od chęci trzymania czy hortowania pieniądza) ze strony jednostek

i przedsiębiorstw. W teorii tej widzą niektórzy zawarte twierdzenie, że odpowiednia polityka bankowa — polityka taniego pieniądza, utrzymująca stopy procentowe na niskim poziomie, stosowana przez rząd brytyjski podczas i po wojnie — wystarczy do przezwyciężenia każdego kryzysu i do zlikwidowania bezrobocia przez pobudzenie wzrostu inwestycji na tyle, na ile potrzeba. Sam Keynes nie uważał jednak, aby polityka bankowa, nie wsparta przez inne środki, była tu wystarczająca. Pod tym względem praca jego z r. 1936 wykazuje poważną zmianę punktu widzenia w stosunku do jego własnych koncepcji o dziesięć lat wcześniejszych. Keynes bardzo silnie podkreślał, że istnieją tu granice: po pierwsze granica obniżania stóp procentowych poniżej pewnego poziomu, a po drugie — pobudzania inwestycji prywatnych przez samą tylko politykę w zakresie stopy procentowej. Wyprowadził też stąd wnioski, że do zapelnienia luki potrzebne są *inwestycje publiczne*, dokonywane przez państwo, potrzebne jest odstępianie od tradycji *laissez-faire* i od zasad tradycyjnych „zdrowych finansów“ oraz wprowadzenie bardziej lub mniej ciągłej interwencji państwa w dziedzinie inwestycji kapitałowych, nawet kosztem deficytów budżetowych. Będąc apostołem *roosevelto*skiego „New Deal“, Keynes brał jednak pod uwagę jako stałą politykę tylko planowanie na płaszczyźnie finansowej: planowanie inwestycji, lecz—nie bezpośrednio produkcji. O swojej teorii sam powiedział, że jest ona „umiarkowanie konserwatywna w swoich konsekwencjach“. Uważając to, co nazywał „uspołecznieniem inwestycji“, za niezbędne do zwalczania bezrobocia i stagnacji gospodarczej (jako że „nie wydaje się, żeby wpływ polityki bankowej na stopę procentową wystarczał sam przez się do osiągnięcia optymalnej stopy inwestycji“), był jednocześnie zdania, że to „nie musi wykluczać wszelkiego rodzaju kompromisów oraz środków, przy pomocy których władza publiczna będzie współpracowała z inicjatywą prywatną“, i że „poza tym nie ma żadnego wyraźnego argumentu, przemawiającego za systemem socjalizmu państwowego, który by obejmował większą część życia gospodarczego społeczeństwa. Tym, co jest ważne dla państwa,

nie jest objęcie własności narzędzi produkcji“³⁾). A dalej wygłasza jeszcze takie dosyć zdumiewające zdanie: „Nie widzę powodu do przypuszczenia, że istniejący system popełnia poważne błędy w zatrudnieniu czynników produkcji, będących w użyciu. Istniejący system zawiódł w punkcie wyznaczania wielkości rzeczywistego zatrudnienia, nie zaś jego kierunku“⁴⁾). Skłonny do bezwzględności w stosunku do żyjącego z procentu *rentiera*, tego biernego przedstawiciela anonimowego prawa własności, był jednocześnie Keynes zawsze bardzo stronniczy na rzecz aktywnego *prze ds i ę b i o r c y* lub pobierającego zyski. Zawsze też łagodził te wszystkie dźwięczące podkonsumpcją akordy swej doktryny (czego natomiast nie robili niektórzy z jego uczniów), które sugerowały jakąś drastyczną redystrybucję bogactwa i dochodu w celu podwyższenia konsumpcji.

Po drugie i z innej strony, doktryna Keynesa wniosła bardzo wiele nowego do krytyki samego kapitalizmu, i tej doktryny ekonomicznej, z której poprzednio otrzymał był kapitalizm w znacznej części swoje uzasadnienie ideologiczne. Wzburzyła ona niewątpliwie spokojne wody ekonomii akademickiej i technęła ożywczy podmuch sporu tam, gdzie dotąd panowała martwa i duszna atmosfera klasztornej jednomyslności. Wpływ jej miał więc pod tym względem charakter obrazoburczy, a na angielską młodzież akademicką podziałał niewątpliwie oczyszczająco, uwalniając jej umysły od starych przesądów, jakie studia ekonomiczne poprzednio tam zakorzeniły. Co więcej, wpływ ten poszedł po części dalej (trzeba tu zresztą uważać, żeby nie popaść w przesadę), niż to było zamierzone przez autora. Podobnie jak doktryna Hegla w latach trzydziestych i czterdziestych ubiegłego stulecia, tak doktryna Keynesa zrodziła w gronie swych uczniów skrzydło prawe i lewe. Prawe skrzydło kładzie nacisk na bardziej konserwatywną stronę doktryny, a więc na ten moment, że kryzysy i bezrobocie nie są wynikiem *s a m e g o p r z e z s i ę* systemu kapitalistycznego.

³⁾ J. M. Keynes: *The General Theory of Employment Interest and Money*, 1936, str. 377-8

⁴⁾ Tamże, str. 379.

lecz powstają wskutek pewnych wadliwości systemu walutowego, które można naprawić, nie wychodząc poza ramy finansów, przy pomocy odpowiednio zmodernizowanej polityki finansowej. Lewe skrzydło natomiast podkreśla momenty o charakterze bardziej radykalnym: że więc przy kapitalistycznym systemie gospodarki konsumpcja mas ulega zahamowaniu, gdy tymczasem fakt, iż motyw zysku jest motywem rządzącym działalnością inwestycyjną, oznacza, że wielkość inwestycji ma stałą tendencję do zejścia poniżej poziomu, który mogłoby skompensować spadek siły konsumpcyjnej. Błędem byłoby jednak, jak sądzę, mieć zbyt wysokie mniemanie o sile tej szkoły lewo-skrzydłowej. Miała ona dość duże znaczenie w ciągu ostatnich lat dziesięciu, cieszyła się też powodzeniem u młodszych umysłów, jako pewna nowość — co więcej nowość w doktrynie, wykazująca lepszą znajomość rzeczywistości świata współczesnego. W obecnej natomiast sytuacji nie brak oznak, świadczących o tym, że tradycja ortodoksyjna zaczyna nie tylko trafiać na przychylny wiatr, ale także odzyskiwać znaczną część straconych pozycji.

O trzeciej z wymienionych przeze mnie tendencji rozwojowych muszę już z konieczności powiedzieć nie wystarczająco krótko. Tendencja ta zarysowuje się mniej wyraźnie, niż dwie poprzednie. Stanowi ona raczej jak dotąd pewien ukryty nurt myślowy; wielu spośród moich kolegów zaprzeczałoby w ogóle jej istnieniu. Mam tu na myśli pewne rozbieżności tej nowoczesnej subiektywnej teorii wartości, opartej na pojęciu użyteczności, stanowiącej podstawę ekonomii nowoczesnej w Anglii i innych krajach. Jeśliby rozbieżności uważać za zbyt silne określenie, to w każdym razie można śmiało mówić o wzroście nastawienia sceptycznego. Jedno nie ulega wątpliwości: że odbyło się pewne odstępianie od teorii użyteczności w jej tradycyjnej formie z XIX wieku. Wielu natomiast ekonomistów angielskich zaprzeczyłoby niewątpliwie temu, że zmiana ta wyraża pewne osłabienie teorii, jako teorii wartości, że więc odrzucony został jakiś punkt zasadniczy. Są jednak i tacy, którzy zdają sobie sprawę z istnienia jakiejś głębszej konsekwencji tej zmiany, i którzy mają

przynajmniej wątpliwości co do tego, jak jest naprawdę: czy, wobec dokonania zmiany, zostało jeszcze w ogóle w ekonomii ortodoksyjnej coś istotnego, co można by nazwać teorią wartości (w sensie ogólnej teorii wyznaczania wartości wymiennych w odróżnieniu od teorii poszczególnych cen i ich wyznaczania w szeregu szczególnych wypadków przy szczególnych układach założeń).

Temat jest trudny i jakieś całkowicie przekonywające, czy też pełne przedstawienie go zajęłoby więcej czasu, niż możemy mu tu poświęcić. Trzeba się przeto zadowolić następującym ujęciem: dawne pojęcie użyteczności określało pewne podstawowe psychiczne uczucie satysfakcji, pewien „przyjemny stan psychiczny“, czy też reakcję psychiczną, związaną z konsumowaniem poszczególnych towarów. Uważano, że ten stan psychiczny rządzi postępowaniem konsumenta, a więc popytem, że jest więc czynnikiem, wyznaczającym wartość wymienną, lub też jej „źródłem“. W ostatnich latach istnieje w Anglii tendencja (równoległa do tendencji myślowych na kontynencie) do odrzucenia takiego pojmowania użyteczności, jako procesu czy stanu, występującego w umysłach konsumentów, do odrzucenia postulatu ilościowego charakteru satysfakcji lub przyjemności, jako niemożliwego do utrzymania lub też zbędnego. Stało się natomiast modne przyjmowanie czysto behaviourystycznej interpretacji popytu, przy oparciu tłumaczenia wartości wymiennej na podstawie zaobserwowanych empirycznie aktów wyboru lub preferencji konsumenta. Punktem wyjścia do wyjaśnienia ceny staje się tym samym fakt, że konsumenci wyrażają swą preferencję, czyli chęć posiadania jakiegoś towaru, przez akt wyjęcia pieniędzy z kieszeni i podania ich za ladę sklepową. Sceptycy zadają w tym miejscu pytanie, czy taki sposób tłumaczenia może w ogóle naprawdę stworzyć dostateczną podstawę dla teorii wartości. Dawniejsza teoria opierała przynajmniej swą interpretację na ostatecznym fakcie, leżącym p o z a popytem: na tym, że konsumenci otrzymują ze swych zakupów pewną użyteczność lub satysfakcję. Może być różnica zdań co do tego, czy takie zjawisko jak użyteczność w tym znaczeniu

istnieje lub nie, czy ma charakter ilościowy, lub nie. W każdym razie dawna teoria zakładała istnienie pewnej wielkości niezależnej, za pośrednictwem której określa się zmienne zależne układu (tzn. ceny, po jakich towary są wymieniane). W nowoczesnej natomiast teorii ceny ta wielkość niezależna znika.

Miejsce jej zajmuje zaobserwowane empirycznie postępowanie konsumenta, co do którego przyczyn i podstaw nie wprowadza się żadnych założeń; postępowanie, które notorycznie podlega wpływowi reklamy i pomysłów sprzedawców. Można z powodzeniem zadać pytanie, czy, nie istnieje równie wiele powodów do uznania tych schematów zachowania się konsumentów za wyznaczone przez cenę, jak i do uważania ich za czynniki wyznaczające cenę. Jeśli zaś nawet powiemy, że ceny są wyznaczone przez akt wyboru konsumenta, to czy takiemu twierdzeniu można rzeczywiście przypisać jakieś istotne znaczenie? Czy wyrażamy w nim rzeczywiście coś więcej ponadto, że towary są sprzedawane po określonych cenach dlatego, że konsumenci kupują je po tych cenach? Jeśli zaś to jest wszystko co zawiera to twierdzenie, to czy nie jest prawdą, że subiektywna teoria wartości w postaci nadanej jej przez interpretacje nowoczesne sprowadza się niemal że do tautologii?

Nie znaczy to jednak, żeby w angielskich kołach ekonomicznych nastąpił jakiś wyraźniejszy zwrot do klasycznej teorii opartej na pracy, tłumaczącej stosunki wymiary przy pomocy stosunków kosztów produkcji. Warto natomiast może na zakończenie wspomnieć, że rehabilitacja teorii klasycznej i przedmiotu, na jaki kładzie ona nacisk, była jednym z (niedostrzeżonych) wniosków, do jakich doszedł Sraffa w swym znakomitym, wzmiankowanym już przez nas artykule. Ta wysoce znacząca konkluzja pierwszej części artykułu brzmi jak następuje:

„W normalnych wypadkach koszt produkcji towarów, wytwarzanych w warunkach wolnej konkurencji... musi być uważany za stały, ze względu na to, że zmiany ilości produkco-

wanej są niewielkie. Tak więc okazuje się, że jako prosty sposób podejścia do problemu wartości przy konkurencji, stara i zaniedbana obecnie teoria, która uzależnia tę wartość od samego tylko kosztu produkcji, jest najlepsza ze wszystkich znanych teorii“⁵⁾

Chociaż jednak konsekwencje tego twierdzenia zostały prawie całkowicie pominięte, mamy pełne prawo powiedzieć, że sceptycyzm co do tego, czy teoria nowoczesna jest opartą na słusznych podstawach ogólną teorią wartości — istnieje i rozwija się. W ostatnich zaś latach widać już oznaki tego, że znacznie większą niż poprzednio wagę w wyznaczaniu wartości przypisuje się wpływowi czynników historycznych i instytucjonalnych, takich jak formy własności oraz związane z nimi stosunki międzyklasowe.

⁵⁾ *Economic Journal*, December 1926, str. 540.—I.

ADAM KRZYŻANOWSKI

Epoki rozwoju życia gospodarczego. Gospodarka pierwotna

Rozpatrując zagadnienie podziału dziejów gospodarczych ludzkości na epoki, mam na myśli głównie przebieg wypadków w Europie i w kręgu europejskiej kultury. Biorę pod uwagę fakt splatania się dziejów Europy i świata, podbój polityczny, ekonomiczny i cywilizacyjny przez państwa europejskie innych części świata, zapoczątkowany odkryciem Ameryki przez Kolumba w r. 1492. Pamiętam, że przewaga Europy, orężem wywalczona na polu bitwy, gaśnie pod naciskiem następstw wielkich wojen światowych, które wybuchły w r. 1914 i w r. 1939.

Falowanie, a nie jednokierunkowość znamionuje gospodarcze procesy rozwojowe podobnie, jak wszelkie inne. Poszczególne elementy życia gospodarczego ciągle naprzemian kurczą się i rozrastają z tym, że przeważnie dotychczasowy wynik rozwoju w tych dwóch przeciwnych kierunkach wyraża się wzrostem ilościowym danego zjawiska. Stwierdzeniem wzbogacenia się ludzkości w toku dziejów obejmują zjawiska kolejnego następstwa po sobie epok wzrostu i spadku zamożności i wynik dotychczasowego rozwoju, streszczający się w tym, że z początkiem bieżącego stulecia zaistniał na świecie dobrobyt, przewyższający wszystkie poprzednie osiągnięcia.

Bogacenie się ludzkości doszło do skutku w tempie: trzy kroki naprzód, dwa w tył. To samo dotyczy rozwoju styczeńności

gospodarczej między ludźmi, stanowiącej rozstrzygający współczynnik wzbogacenia się ludzkości. Okresy zacieśniania i rozluźniania się styczności między ludźmi następowały kolejno po sobie współzależnie i mniej więcej równoległe z procesem bogacenia się, przy czym przeciętna falowań wyraziła się przybytkiem obu zjawisk.

Metodologicznie uzasadniony podział rozwoju życia gospodarczego na poszczególne epoki może opierać się tylko o kryteria ekonomiczne, a nie o techniczne lub inne. Powinien obejmować możliwie najobszerniejszy zakres zjawisk. Wzięcie za podstawę podziału zmian, zachodzących w sferze styczności wymiennej, najlepiej odpowiada dwóm, co dopiero sformułowanym postulatam. Powinien także operować, o ile możliwości, ścisłą chronologią.

Rozróżniam pięć epok falowań zamożności. Okres pierwszy, najdłuższy, obejmujący gospodarkę najdawniejszą, wybitnie statyczną. Dynamizm rozwoju jest ograniczony. Zmiany, w rezultacie rewolucyjne, dokonują się stopniowo małymi skokami w długim przeciągu czasu. Każda rodzina zdobywa środki zaspokojenia potrzeb przeważnie własną produkcją. Gospodaruje w odosobnieniu od innych. Wymiana jest zjawiskiem wyjątkowym. O ile zachodzi, polega najczęściej na wymianie towaru za towar, rzadziej na wymianie towaru za pieniądź lub wierzytelność. Praca bywa wynagradzana wyłącznie lub przeważnie naturalnymi. Pieniądź istnieje w formie nieudoskonalonej. Poszczególne funkcje pieniądza są rozszczepione. Następne epoki są bardziej dynamiczne

Przełom wywołało wynalezienie oraz rozpowszechnienie sztuki wybijania z kruszców szlachejnych monet z końcem VIII-go i na początku VII-go w. przed Chrystusem w Lidii, na wybrzeżach Azji Mniejszej tam, gdzie dochodziło do skutku ożywione krzyżowanie się cywilizacji greckiej i azjatyckiej. Nastaje z tą chwilą pierwszy okres rozwiniętej wymiany pieniężnej, obejmującej mniej więcej lat tysiąc. Stosunkowo słaby

rozwój przemysłu utrudniał akumulację kapitałów i upowszechnienie się obrotów kredytowych.

Jak wynika, choćby z kodeksu *Hammurabi*ego, ogłoszonego około r. 2000 przed Chr., ówczesni mieszkańcy Mezopotamii wymieniali dobra i usługi za pośrednictwem pieniądza kruszcowego nie sporadycznie, jeno w stopniu weale znacznym, posługiwali się atoli w obrocie kruszcami ważonymi, a chyba tylko wyjątkowo czymś podobnym do monet. Zieższą rozwój gospodarczy tamtejszej kultury łączy się z dziejami europejskich społeczeństw za pośrednictwem Grecji i Rzymu, a nie wprost.

Wiek drugi po Chr. -- to pod wielu względami okres szczytowy osiągnięć w dziejach cywilizacji grecko-rzymskiej. Były to czasy pokojowe wielkiego dobrobytu i wzrostu ludności, szacowanej w granicach państwa rzymskiego, obejmującego całą kotlinę morza Śródziemnego, znaczne połacie Europy z włączeniem części dzisiejszej Anglii, Azji i Afryki, na blisko sto milionów. W drugiej połowie III-go w. nastąpiło wielkie i nagłe załamanie, które pogłębiło się w stuleciu następnym. Przyjmując jako początek nowego okresu gospodarczego rok 301 po Chr., rok wydania przez cesarza Dioklecjana edyktu, ustanawiającego pieniężne ceny maksymalne na szereg towarów codziennego użytku. Załamanie objęło cesarstwo zachodnio-rzymskie. We wschodnio-rzymskim, którego stolicą był Konstantynopol, nastąpiło znacznie później. Tam zdobycie Konstantynopola przez Turków w r. 1453 daje początek okresowi wyraźnego upadku ekonomicznego. Załamanie w Europie (z wyłączeniem obszarów przynależnych do cesarstwa bizantyjskiego) przejawiało się zaniechaniem, wkrótce po ogłoszeniu edyktu Dioklecjana, wybijania monet srebrnych i złotych. Także miedzianków było mało. Odżyły pierwotne formy gospodarowania odesobnionego, wymiany towaru za towar, wypłacania robotników naturaliami a nie gotówką. Kredyt zamarł. Dopiero za Karola W., który podjął wybijanie monet srebrnych, rozpoczyna się początkowo powolne odrodzenie gospodarki pieniężnej. Można by tę trzecią epokę nazwać okresem drugiej gospodarki pieniężnej, kończącej się w r. 1651, obejmującej 1350 lat.

Na rok 1651 przypada wydanie przez Cromwella edyktu nawigacyjnego. Mniej więcej w tym czasie zaczyna się supremacja gospodarza Anglo-Sasów, gwałtowny wzrost zaludnienia i zamożności, powstanie przemysłu wielkiego w formie przemysłu domowego, handlowo skoncentrowanego (nakładczego, Verlagsindustrie) w Anglii, przejście od gospodarki pieniężnej do pieniężno-kredytowej, rozpowszechnienie się w Anglii banknotu, w Stanach Zjednoczonych pieniądza papierowego. Wiek zeszyły znamionuje znaczne upowszechnienie wymiennalności banknotów na złoto, umożliwiające powstanie międzynarodowej waluty złotej. Organizacja pieniężna osiągnęła wówczas stopień doskonałości, przewyższającej osiągnięcia zarówno poprzednie, jak następne.

Pogorszenie pod tym względem nastąpiło w r. 1914. Wybuch wielkiej wojny światowej w tym roku stanowi zakończenie okresu czwartego, (1651—1915) i początek piątego. Jego cechami charakterystycznymi jest wzrost samowystarczalności społeczeństw, zamieszkujących w granicach poszczególnych państw czyli skurecz międzynarodowości życia gospodarczego we wszystkich kierunkach, w sferze pieniężno-kredytowej, handlu towarowego, ruchu osób — wynikły na skutek długich i kosztownych wojen, właściwych bieżącemu stuleciu, nieznanym poprzedniemu. W poszczególnych krajach rozwój wypadków był różny. W wielu krajach Europy (nie we wszystkich) doszło do upadku organizacji pieniężno-kredytowej w związku z finansowaniem wojen w wysokim stopniu papierem niewymiennalnym. W krajach tych nastąpił wzrost samowystarczalności nie tylko w obrotach zagranicznych, ale także wewnętrznych, wzrost wymiany towaru za towar, wynagradzania pracy naturaliami, przymusu pracy. Prymat Europy stał się zjawiskiem historycznym.

Narastaniu pieniężnego i kredytowego gospodarowania odpowiada przyrost bogactwa i ludności, wzrost procentowego udziału ludności miejskiej, czynnej w przemyśle i handlu, oraz wytwarzającej dobra niematerialne. Majątek produkcyjny (kapitał) rośnie szybciej niż użytkowy (konsumcyjny). Gospodarka

staje się kapitalistyczną w podwójnym tego słowa znaczeniu. Przybywa kapitałów pieniężnych i kredytowych. Rośnie ilość kapitałów rzeczowych, zwłaszcza stałych. Równocześnie rozporządzanie kapitałami skupia się w ręku osób prywatnych. Własność prywatna wypiera publiczną. Epoki narastania gospodarki pieniężnej znamionuje przewaga pierwiastków liberalnych w ustroju państwowym. Spełnianie funkcji gospodarczych przez władzę jest wielce ograniczone. Zwyciężają dążności indywidualistyczne i liberalne. Rośnie znaczenie burżuazyjnego żywiołu mieszczańskiego. Kurczeniu się gospodarki pieniężnej odpowiada cofanie się wsteczne (retrogresja) rozwoju we wszystkich wymienianych kierunkach. Zjawiska, o których mowa, są wzajemnie uwarunkowane i współzależne.

Nakreślony przeze mnie podział dziejów gospodarczych na epoki czerpie swą rację bytu w moim rozumieniu stąd, iż uwydatnia falowanie dynamizmu toku wypadków. Mniej więcej w połowie XVII w. rozpoczyna się okres najszybszej i największej zmienności stosunków.

Przejście do tej fazy rozwoju dokonało się poprzez rozsadzenie gospodarki pierwotnej, przeważnie samowystarczalnej, nawiązaniem stosunków pieniężno-kredytowych, udoskonaleniem powiązań komunikacyjnych między ludźmi w najszerszym tego słowa znaczeniu oraz poprzez ewolucję podziału pracy. Styczność gospodarstw ludzkich, przejawiająca się w wymianie dóbr i usług, fałduje mniej więcej równoległe i współzależnie z rozwojem wszelkich środków porozumienia ludzi ze sobą, przewozem wiadomości, osób, towarów, z rozwojem podziału pracy w najszerszym tego słowa znaczeniu.

Dawniejsze generacje uczonych pałały ambicją odtworzenia najpierwotniejszego stanu rzeczy, źródeł instytucji dziś miarodajnych, oraz pod wpływem źle zrozumianej ewolucji przyrodniczej, w pierwszym rzędzie ewolucji świata roślinnego i zwierzęcego, pałały ambicją wykrycia stałej kolejności po sobie następujących stadiów rozwoju, zmierzającego w jednym kierunku, bez retrogresji, ku formom coraz to doskonalszym, w rozumieniu autorów tych koncepcji. Ich zwolennicy wyobrażali so-

bie, że wszystkie plemiona w tej samej kolejności przeżywają owe stadia rozwoju z tą różnicą, że rozwój niektórych plemion zatrzymał się na jednym z tych stopni. Te plemiona bliższe rzekomemu pierwotnemu stanowi rzeczy nazwano ludami pierwotnymi w przeciwstawieniu do ludów cywilizowanych, zmierzających szybciej w wykrytym przez uczonych kierunku ewolucji.

Dziś jesteśmy bardziej sceptyczni w zakreślaniu granic naszego poznania. Zobrazowanie najdawniejszego stanu rzeczy i źródeł jego zmienności wydaje nam się nieosiągalne w obrębie obecnych dostępnych środków dociekania przeszłości. Wyrzekliśmy się także wykrycia powszechnego następstwa po sobie stadiów rozwoju, raz powolniejszego to znowu szybszego, z wykluczeniem retrogresji, skierowanego w ściśle określonym kierunku.

Wielu uczonych sądziło, że życie jednostek i ich współzycie jest procesem, którego zmienność polega na ciągle rosnącym różniczkowaniu pierwotnie jednorodnych zjawisk (Spencer). Wszyscy uznajemy fakt zmienności życia, ale nie wierzymy w ciągłość jego różniczkowania się. Znamy fakty odwrotne przejścia od stanów zróżniczkowanych do bardziej jednorodnych.

Nieznane nam jest współzycie ludzi, całkowicie pozbawione podziału pracy. Jego zaczątki istniały od niepamiętnych czasów. Podział pracy doskonalił się stopniowo, ale z przerwami w kierunku przeciwnym. W toku dziejów występowało zjawisko kurczenia się tego lub owego rodzaju podziału pracy. Władze państwowe dbają mniej lub więcej o samowystarczalność gospodarczą kraju. Ograniczają międzynarodowe obroty towarów, kapitałów i międzynarodowe migracje ludności, to znowu, znosząc ograniczenia ułatwiają międzynarodowy podział pracy. Zachodzą pod tym względem odchylenia w obu kierunkach zarówno w czasie, jak i w przestrzeni. Jedno i to samo państwo przechodzi od polityki protekcyjnej do wolnohandlowej, po czym nawraca do poprzedniej. Ponadto równocześnie różne państwa wprowadzają w życie jeden lub drugi system międzynarodowej polityki gospodarczej. Także inne rodzaje podziału pracy rozrastają się, to znowu kurczą się.

Upadła teoria, wedle której w zaraniu dziejów ludzkość składała się z pewnej ilości hord pierwotnych, bytujących w stanie wspólności pożycia płciowego między wszystkimi członkami hordy oraz w stanie komunistycznej organizacji własności. Rzekomo instytucje małżeństwa monogamicznego i własności prywatnej były zjawiskiem całkowicie obcym pierwotnym hordom. Obie te instytucje rozwinęły się stopniowo poprzez fazy rozwoju, z których każda kolejno reprezentowała proces oddalania się od komunizmu jednego i drugiego, a zbliżania się do monogamii i własności prywatnej (Morgan). Dziś ten pogląd na rozwój wypadków jest zarzucony. Wiemy, że monogamia i własność prywatna istniały od niepamiętnych czasów i że zasięg obu tych instytucji pęczniał, to znowu kurczył się. Dzieje ludzkie nie były procesem ciągłego rozwoju od komunizmu do indywidualizmu.

Nie podobna ustalić następstwa wojny i pokoju. Jedni twierdzili, że ludzkość początkowo pokojowa, staje się coraz bardziej wojowniczą. Inni przyjmowali odwrotny bieg wypadków. Obie teorie przeżyły się. Także i w tym względzie niczego pewnego o początkach bytowania ludzkiego na kuli ziemskiej powiedzieć nie możemy. Możemy tylko stwierdzić falowania tego zjawiska w czasie i w przestrzeni. Szwedzi XVII-go i XVIII-go w. byli jednym z najbardziej wojowniczych narodów świata, a po zakończeniu wojen Napoleońskich aż po dzień dzisiejszy świecą pokojowością wśród zgłębku bitew rozgrywanych w pobliżu ich granic. Wiek zeszyły był pokojowy w porównaniu z bieżącym. Wielkie wojny światowe bieżącego stulecia nie ogarnęły wszystkich państw kuli ziemskiej.

Byli tacy, co doszukiwali się stałego następstwa form politycznych. Pierwotnie istniały wyłącznie demokratycznie rządzące plemiona koczownicze, myśliwskie i pasterskie, po czym nastąpiło przejście do osiadłego, rolniczego trybu życia, połączone z powstaniem politycznych ustrojów autokratycznych. Historycznie pierwszeństwo jednej z tych dwóch form politycznego zorganizowania współżycia między ludźmi żadną miarą ustalić się nie da. Pewne jest tylko falowanie tego procesu.

A S m i t h był jednym z tych, który pojmował ewolucję gospodarczą ludzkości jako przejście od myślistwa do pasterstwa. Rolnictwo uważał za trzecie stadium rozwoju. Zwolennicy tej stałej kolejności wypadków zapoznają fakt istnienia od niepamiętnych czasów obok siebie w obrębie jednego i tego samego plemienia zajęć myśliwskich i rolniczych. Ten stan rzeczy nie uległ zmianie po dziś dzień, ale oczywiście myślistwo współczesne, względnie rybaństwo oraz rolnictwo współczesne przekształdziło się gruntownie. Stosunek doniosłości tych zajęć na ogół zmienił się na korzyść rolnictwa. Tym niemniej oba rodzaje gospodarowania są odwieczne a twierdzenia o pierwszeństwie chronologicznym jednego z nich są sądami całkiem dowolnymi. Natomiast pasterstwo jest zjawiskiem późnym. Powstaje dopiero w łączności z oswojeniem zwierząt dzikich. Jeszcze późniejszą fazą rozwoju jest ta forma rolnictwa, która polega na stosowaniu pługa, ciągniętego przez konie lub woły.

Podobnie przedstawia się sprawa kolejności gospodarstwa naturalnego, pieniężnego i kredytowego (Hildebrand) Także w tym wypadku drugi człon tej trójcy faz ewolucji jest zjawiskiem późnym, a człon pierwszy i trzeci są zjawiskami odwiecznymi, przy czym o historycznym pierwszeństwie jednego z nich niczego pewnego powiedzieć nie możemy.

Przez gospodarkę naturalną rozumieją zwolennicy tej terminologii wytwarzanie na własne potrzeby wraz z wymianą dóbr za dobra, które z tą chwilą stają się towarami. Pojawienie się pieniądza stanowi zakończenie okresu gospodarki naturalnej. Założeniem tej terminologii jest wyobrażenie, że tradycją uświęconą gospodarka naturalna odpowiada bardziej naturze ludzkiej, z którą pieniądź jest sprzeczny. Pieniądź jest zjawiskiem późnym w związku z okolicznością, że stanowi zjawisko bardziej abstrakcyjne w porównaniu z dobrami i towarami; z powodu swej abstrakcyjności trudniej uchwytne. Niewątpliwie jednak jest wytworem ludzi podobnie jak dobra i towary. Powtórę, początkowo jedno i to samo dobro spełnia funkcje pieniądza i towaru, wobec czego stwierdzenie pojawienia się pie-

niadza staje się niewykonalne, a w dalszym ciągu rozróżnienie gospodarki naturalnej i pieniężnej przedstawia użyteczność ograniczoną.

Gospodarka kredytowa jest wymieniana jako faza trzecia. Niewątpliwie udoskonalone gospodarowanie kredytowe zjawia się dopiero po rozpowszechnieniu się pieniądza; atoli wymiana i kredyt w swych postaciach początkowych są zjawiskami odwiecznymi, znacznie wcześniejszymi niż pieniądz

Bücher (początek tego wieku) także uważa rozszerzenie się wymiany za fakt rozstrzygający. Pojmuje to zjawisko przestrzennie. Gospodarka odosobniona stanowi pierwszą fazę rozwoju, miejska następną. Początkowo rzekomo wymiana była nieznamna. Pojawia się w drugiej fazie rozwoju jako współzycie wymienne miasta i okolicznych wsi. Ludność miejska dostarcza okolicznym wieśniakom towary przemysłowe, nabywając wzajemian rolnicze. Wymiana rozszerza się na obszar państwa, później staje się międzynarodową. Zwolennicy tego podziału zapoznają rolę pieniądza i fakt przeskakiwania faz rozwoju. Brak fazy trzeciej (merkantylnizmu) znamionuje dzieje gospodarki Polski.

Pouczające jest rozróżnianie fazy okupacyjnej. Początkowo ludzie byli głównie zbieraczami darów przyrody konsumowanych w stanie nieprzerobionym lub mało przerobionym. Później ich przetwarzanie (produkcja) odgrywa coraz większą rolę. Zbieranie darów przyrody jest zjawiskiem charakterystycznym dla ludów koczowniczych, które przeciwstawiono osiadłym, zaliczając do koczowników myśliwców, rybaków, pasterzy, wyróżniając w obrębie ludów osiadłych typy rolnicze i bardziej przemysłowo handlowe. Myśląc tymi kategoriami pamiętać trzeba, że ludy koczownicze stosowały pierwotne formy gospodarki rolnej, a na odwrót ludy rolnicze łączyły gospodarkę rolną z częstym przesiedlaniem się.

Zwracano uwagę na przeważne używanie pewnego materiału do wyrobu narzędzi i przedmiotów użytku. Wydzielano kolejne epoki kamienia, brązu, żelaza na zasadzie stosowania tego kryterium. Zazwyczaj przyjmuje się jako początek epoki

brązu w Europie lata przypadające na czas około r. 2000 przed Chrystusem.

Inni przypisują szczególne znaczenie zmianom, zachodzącym w sferze posiłkowania się przez człowieka siłami przyrody. Człowiek od dawna zużytkował dla swych celów siły przyrody organicznej i nie organicznej. Zmiana polega na tym, że wyzyskiwanie sił przyrody nieorganicznej coraz bardziej wysuwa się na plan pierwszy. Siła pociągowa zwierząt stanowi coraz mniejszy ułamek ogólnego zasobu energii świata zewnętrznego, ujarzmionego przez ludzkość. Z chwilą zastosowania maszyny parowej najpierw w Anglii w trzeciej ćwierci XVIII-go stulecia (nazywają tę chwilę często rewolucją przemysłową) nastaje okres gwałtownego wzrostu zasobów energii, uzyskiwanej przez spalanie węgla. Z tego powodu wielu, rozwój lat następnych, obejmuje mianem okresu węgla. Inni nazywają te czasy okresem węgla i żelaza, wspominając silny wzrost zużycia także i żelaza. Od r. 1830 zaczyna się szybka rozbudowa kolei żelaznych, pochłaniających wielkie ilości węgla i żelaza.

Biorąc pod uwagę rozróżnienie trzech czynników produkcji przyrody, pracy i kapitału, maleje doniosłość przyrody, ujarzmionej stosowaniem kapitału

Istnieje współzależność między rozwojem życia gospodarczego i doktryn ekonomicznych. Tylko współzależność. Uważam za mylne dopatrywanie się w teoriach ekonomicznych li tylko odzwierciedlenia przebiegu procesów gospodarczych, jak najmniej zapatrywanie radykalnie przeciwne, głoszące bezwzględne podporządkowanie praktyki życia gospodarczego jego teorii. Udowodnienie a nawet uprawdopodobnienie tez tak absolutnych przekracza granice poznania ludzkiego. Natomiast można stwierdzić, wzajemne oddziaływanie na siebie rozwoju w sferach czynu i myśli ekonomicznej. Wiele przemawia za tym, że silniejszy jest wpływ życia na teorię, niż odwrotny — teorii na kształtowanie się rzeczywistości. Teoretycy ekonomii formułują definicje po części wyprowadzone z obserwacji zjawisk. Przeważnie łączą opis rzeczywistości z jej pochwalaniem, częściej z krytyką, pomyślaną jako uzasadnienie programu albo powrotu do dawnych stosunków albo zreformowania wykrytych niedociągnięć

przez pchnięcie rozwoju wypadków na nowe tory. Wpływ definicji i wskazań, formułowanych przez ekonomistów, był mały w porównaniu ze zmiennym, pod wpływem innych czynników, kształtowaniem się organizacji gospodarki wymiennej, zwłaszcza pieniężno-kredytowej; był dalej małym w porównaniu z oddziaływaniem wynalazków i odkryć oraz przewrotów politycznych.

Pierwsze załążki doktryn ekonomicznych pojawiają się przed mniej więcej półtrzecią tysiącem lat, w drugim okresie dziejów gospodarczych ludzkości, w pismach starożytnych greckich filozofów. Poglądy średniowiecza na ten temat są w swym zasadniczym zřębie pokrewne ich zapatrywaniom, a po części są z ich pism przyjęte (A r y s t o t e l e s—ś w. T o m a s z z A k w i n u). Nowoczesne myślenie ekonomiczne, zapoczątkowane przez merkantylistów, powstaje dopiero wraz z narodzeniem się epoki czwartej w stuleciu XVII, w Anglii i Francji. Dawniej zadawano się mniej wyspecjalizowanym podziałem pracy teoretycznej. Ekonomiści jeszcze nie brali udziału w turniejach duchowych. Starożytność i średniowiecze wartościowało moralnie zjawiska ekonomiczne bez wnikania w ich istotę metodą wyodrębnienia tych zjawisk. Dyskutowano nad godziwością czynności gospodarczych. Najradykałniejsi przedstawiciele ówczesnych myśli i dążeń potępiali wszelkie zarobkowanie, mniej skrajni — jego poszczególne odgałęzienia. Uważali rolnictwo za zajęcie zbożne, handel za mało godziwe. Najniżej oceniali wypożyczenie pieniędzy na procent. Tryb życia uważali za dopuszczalny wedle odziedziczonych wymogów stanu. Potępiali zbytek, zaspakajanie osobistych potrzeb kosztem przekraczającym tę granicę. Orzekali obowiązek dawania jałmużny w wysokości równej całemu nadwyżkom ponad dopuszczalny tryb życia. Zalecali jeszcze hojniejsze dawanie jałmużny. Nie widzieli, nie dyskutowali problemu inwestowania nadwyżek, ich kapitalizacji.

Odmienny był widnokrąg merkantylistów. Przedstawiciele tego obozu podkreślali korzyści zarobkowania. Wytwórczość, a nie godziwość poszczególnych gałęzi zarobkowania staje się

przedmiotem debaty. Merkantyliści, wychwalają ten handel zagraniczny, który powiększa ilość pieniędzy kruszcowych w kraju. Rozprawiają długo i szeroko o korzyściach wywozu towarów, a zatem także ich produkcji. Merkantyliści propagują uprzemysłowienie kraju, w którym są czynni i zapobieżenie uprzemysłowienia kolonii zamorskich, zdobytych przez kraj macierzysty, co wywołuje protest innej grupy ekonomistów. W w. XVII doszło do skutku wyodrębnienie ekonomii od etyki. Nastąpił wtedy przełom równoczesne i współzależnie, w działaniu i myśleniu gospodarczym.

II

Początkowe formy gospodarowania bardziej okupacyjnego, niż produkującego, wytwarzającego głównie na bezpośrednie zaspokojenie własnych potrzeb, przeważnie samowystarczalnego, rzadko posiłkującego się wymianą, którego mało rozwinięta technika powoli się zmienia, przetrwały w niektórych okolicach po dzień dzisiejszy dzięki czemu możemy je śledzić podwójnym sposobem. Rozpatrujemy historyczny przebieg wypadków oraz badamy życie ludów współczesnych, które albo cofnęły się wstecz, albo utknęły na osiągniętym stopniu rozwoju. Jest zagadnieniem spornym w nauce, z którą z tych dwóch ewentualności mamy do czynienia. Pewne jest, że Australijczycy, lud spośród obecnie żyjących chyba najbardziej pierwotny także i pod względem gospodarczym, żyją jeszcze po dziś dzień w epoce kamiennej. Posługują się narzędziami, wyrobionymi z kamienia, nieobrobionego lub gładzonego i narzędziami drewnianymi. Nie znają metalowych. Dopiero przed kilkudziesięciu laty przeniknęły do nich siekiery o ostrzu żelaznym, nabyte od Europejczyków drogą zamiany lub darowizny. Poza tym mało u nich się zmieniło. Wymianę znali od dawien dawna. Ale pieniądź pozostał nieznanym. Wiodą żywot koczowniczy. Nie budują domów. Obecne im życie miejskie. Zachowanie odwiecznego trybu życia było uwarunkowane do ostatnich czasów całkowitym, obecnie znacznym jeszcze, odosobnieniem australijskich plemion.

Nowe formy gospodarowania przekształcają tradycyjne. Rzadko wypierają je bez reszty. Odziedziczone po przodkach zamiłowanie do dawnego trybu życia przeciwstawia się w pewnej mierze skutecznie naporowi nowotworów nawet wtedy, gdy nie ma oparcia o odosobnienie, gdy trzeba walczyć z otoczeniem przez inne grupy zewsząd wdzierające się w jego odrębność. Żyją wśród nas Cyganie, lud ceniący wyżej koczowniczość niż osiadłość, życie w wozach i pod namiotami, niż w drewnianych czy w murowanych domach. Ludy cywilizowane niejednokrotnie zaliczają włóczęgostwo do przestępstw.

Częste przeciwstawianie gospodarki ludów dzikich i cywilizowanych stanowi źródło wielu nieporozumień. Słowo „dziki“ zawiera w sobie wartościowanie ujemne, pejoratywne. Wartościowanie dodatnie, sublimujące przyłgnęło do wyrażenia „cywilizowany“. Oba słowa są pozbawione ścisłej treści, a wartościowania nader wątpliwe. Różnica istotna polega na tym, że człowiek „dziki“ rozporządza mniejszym zasobem dóbr materialnych i mniejszą sumą wiadomości w porównaniu z człowiekiem „cywilizowanym“. Nie umie czytać i pisać. Liczy co najwyżej do dziesięciu. Nie zna pieniądza. Zarówno wśród dzikich jak i cywilizowanych zachodzą znaczne wahania poziomu intelektualnego i moralnego poszczególnych jednostek oraz grup.

Wywodzi się często różnice między gospodarką pierwotną a sprawniejszą ludów cywilizowanych stąd, że pierwsza polega na zdobywaniu środków zaspakajania potrzeb, a druga, obliczona jest na osiągnięcie zysków. Pogląd ten łączy się z przypisywanie człowiekowi pierwotnemu mentalności radykalnie odmiennej od mentalności człowieka cywilizowanego. Według tego poglądu ludzie pierwotni są irracjonalistami, którym obca jest później zrodzona ścisła kalkulacja zysków i strat. Istotnie początkowo gospodarka tego typu nie była znana. Człowiek uważał wszelkie zjawiska z włączeniem przyrodniczych za dowolne, a nie za zdeteterminowane koniecznością następstwa skutków po przyczynach. Liczył się z ograniczoną wydajnością swej techniki, mozolnie wyłaniającej się z powijaków, krępujących jej dziecinństwo. Ufał czarodziejom plemienia i sile ich zaklęć magicz-

nych, poddających wrogą przyrodę jego władzy w wyższym stopniu, niż racjonalistycznie obmyślane zabiegi techniczne, które wówczas, pozbawione były oparcia o umiejętność jako tako dokładnego liczenia, mierzenia, ważenia. Kalkulacja mniej więcej ścisła zysków i strat pojawia się dopiero z chwilą posługiwania się pieniądzem jako miernikiem wartości. Wymiana bez tego środka pomocniczego nie mogła się rozwijać, gdyż wypośrodkowanie równowartości wymienianych dóbr wielce szwankowało. W tym stanie rzeczy proces bogacenia napotykał na poważne przeszkody. Przyjąłem za podstawę podziału dziejów życia gospodarczego na poszczególne epoki, ewolucję organizacji pieniężno-kredytowej. Właśnie dlatego, że pieniądz umożliwia lepszą kalkulację strat i zysków, a tą drogą ułatwia wzrost możliwości. Daleko jednak stąd do wniosku, jakoby mentalność człowieka pierwotnego zawierała właściwości zupełnie obce dalszym stadium rozwoju ludzkości. Gdyby takim był pierwotny stan rzeczy, trudno by było wyrozumieć skąd się wzięły późniejsze triumfy racjonalizmu, powtórę jakim cudem człowiek pierwotny zdobył się na wynalazki i odkrycia bodajże czy nie bardziej zdumiewające w świetle jemu dostępnych środków działania niż cuda współczesne.

Gospodarowanie, obliczone na osiągnięcia zysku, jest równocześnie obliczone na zaspokojenie potrzeb w sposób doskonały, niż zdobywanie środków ich zaspokojenia bez należytego uwzględnienia momentu strat i zysków, albowiem kalkulacja strat i zysków przeprowadzana jest w tym celu, ażeby zabezpieczyć przyszłe zaspakajanie potrzeb, zaniedbywane w gospodarce pierwotnej życia z dnia na dzień. Atoli i w jej obrębie człowiekowi nie obca jest naczelną zasadą gospodarności, stanowiącą zarazem naczelną zasadę wszelkiego racjonalnego postępowania, której treścią jest korzystne ustosunkowywanie nakładów do wyniku. Także człowiek pierwotny szędzi zbędnych wysiłków, nieuzasadnionych gospodarczo, z czym nie pozostaje w sprzeczności fakt hojnego szafowania wysiłkami, odczuwanymi euforystycznie, a więc dodatnio jako zadowalanie popędów do zabawy, sportu, silniej rozwiniętych u człowieka pierwotnego. Różnica między stanem dawnym a późniejszym

tkwi w tym, że człowiek stosował w sposób pełniejszy zasadę gospodarności dopiero równoległe z doskonaleniem pieniądza, ponieważ dopiero wówczas posiadał umiejętność ściślejszego obliczania strat i zysków.

Do niedawna rozpowszechnione było mniemanie, wedle którego pierwsi nasi przodkowie pojawili się na kuli ziemskiej przed niespełna dziesięciu tysiącami lat. Dziś ten termin przesuwamy znacznie wstecz. Rozpiętość jego ocen jest olbrzymia. Jedni sądzą, że 60 lub 100 tysięcy lat upłynęło od chwili zaistnienia człowieka. Inni obliczają czas trwania rodzaju ludzkiego na 300 tysięcy lat. To drugie zapatrywanie wydaje mi się prawdopodobniejsze.

Gwoli uzyskania właściwej perspektywy przebiegu wypadków należy przeciwstawić ten okres 300 tysięcy lat ostatnim trzem wiekom, czwartej epoce wedle mego podziału dziejów na epoki. W ciągu dziesiątków tysięcy lat ludzkość była biedna i nieliczna. Trudno powiedzieć coś ścisłego na temat, czy nie była szczęśliwsza i uczciwsza. Pewne jest, że rozrosła i wzbogaciła się dopiero w okresie, stanowiącym 1% (jeden pro mille) czasu jej trwania na kuli ziemskiej. Gdybyśmy przypuścili, że ludzkość istnieje nie od 300 jeno od stu tysięcy lat, to i w tym wypadku ostatni okres jej bytowania, okres jej rozrostu i wzbogacenia stanowiłby tylko drobny ułamek, nieco mniej niż $\frac{1}{3}$ procentu całego dotychczasowego życia rodzaju ludzkiego.

Dla uniknięcia nieporozumień zaznaczam, że owe ostatnie trzy wieki fenomenalnego wzrostu liczby ludności i zamożności były wzrostem wysoce nierównomiernym, nie obejmującym ani wszystkich narodów ani wszystkich stanów w obrębie poszczególnych narodów. Wiele narodów w tym okresie zubożało. Zapanowała, rozrosła i wzbogaciła się rasa biała, zwłaszcza jej odłam anglosaski. Geograficznie sprawę ujmując, jesteśmy świadkami przewagi Europy, trwającej aż po r. 1914.

Zakładając pojawienie się rodzaju ludzkiego przed stu tysiącami lat, możemy ustalić, że człowiek przez przeciąg pierwszych 90 tysięcy lat swego istnienia liczyć umiał tylko w wiecie ograniczonym zakresie, nie znał kalendarza, alfabetu. Przez

przeciąg dziesiątków tysięcy lat zaludnienie globu ziemskiego było nikłe. Istniała zmienna ilość plemion. Każde z nich składało się z małej liczby członków. Śmiertelność dzieci i starców była znaczna. Zwiększano ją niejednokrotnie pod naciskiem braku środków pożywienia przez zabijanie dzieci i starców. Wówczas konsumenci, nie będący producentami stawali się obciążeniem plemienia, którego pozbycie się, choćby drastycznymi i niezwykle zabiegami było warunkiem koniecznym uratowania bytu plemienia. Zdarzały się i zdarzają podobne wypadki zwłaszcza wtedy, gdy wyczerpanie się miejscowych środków pożywienia, np. zanik zwierzyny pod wpływem zarazy lub jej wybitcia przez polowanie, zmusza plemię do podjęcia wędrówek. Gdy dochodzi do tej ostateczności niemowlęta płci żeńskiej padają ofiarą, ponieważ przedstawiają dla plemienia perspektywnie mniejszą wartość produkcyjną.

Odżywianie się ludzi było nieregularne, często nadmierne lub niedostateczne. Objadali się, gdy upolowali dużo zwierzyny lub złowili dużo ryb, a później głodowali. Marnowali część upolowanej zwierzyny i złowionych ryb, bo nie umieli przechowywać pokarmów. Nie znali sztuki ich higienicznego przyrządzenia. Istniał okres spożywania surowych pokarmów. Nie gotowali ich. Nie umieli zapalać ogniska. Epoki niedostatecznego odżywiania były częste i długie, objadania się rzadkie i krótkie. W tym stanie rzeczy nic dziwnego, że przeciętny czas trwania życia ludzkiego był krótki. Podobne przecięcie wzrostu i wagi było chyba nieco mniejsze, niż ludzi zamożnych, zrodzonych w następnych pokoleniach. Różnice wzrostu, podobnie zresztą jak długowieczności uwarunkowane są przede wszystkim dziedzicznie (rasowo). Tym niemniej ilość i jakość odżywiania zmienia w pewnej mierze wysokość wzrostu, stanowiącą wynik właściwości odziedziczonych. Różne przeciętne wzrosty poszczególnych narodów, oraz biednych i bogatych w obrębie narodów, są w pewnym, prawdopodobnie w dość drobnym, ułamku wynikiem ilości i jakości odżywiania się tych grup. Antropolodzy Stanów Zjednoczonych gdzie zamożność i liczba ludności ostatnio fenomenalnie wzrosły, zauważyli wyraźne po-

większenie się przeciętnego wzrostu. Przypisują ją bardziej do-
statniemu a zarazem higieniczniejszemu trybowi życia, zwłaszcza
w sferze alimentacyjnej.

Ten współczynnik toku wydarzeń wywiera wpływ na
wzrost ludzki, ale niedostrzegalny jest jego związek z rozwojem
intelektualnym. Prawdopodobnie procent geniuszów faluje
z biegiem czasu, ale w przecięciu nie ulega żadnej zmianie. Sa-
lomon twierdzi: „głupich jest poczet nieprzeliczony“ (Eccl. 1,15).
Ta skarga ciągle się powtarza. Wynalazki i odkrycia organiza-
cyjne oraz techniczne ze względu na dawniejsze warunki dzia-
łania były o wiele trudniejsze do uskutecznienia. Przecież dzi-
siejsze są tylko dalszym ciągiem poprzednich. A jednak ludzie
żyjący w pierwszych dziesiątkach tysięcy lat istnienia rodzaju
ludzkiego zdobyli się na dokonanie podstawowych wynalaz-
ków, rozstrzygających o przebiegu wypadków. Przewyższamy
przodków zasobem nagromadzonych wiadomości, ale nie potęgą
intelektualną.

Licząc na możliwość sięgnięcia do ksiązek, nie kładziemy
nacisku na ćwiczenia pamięciowe. Zdolności i wyniki pamięcio-
we przodków są zdumiewające podobne jak sprawność zmy-
słów. Ze względu na ówczesne warunki bytowania ostawiali się
przy życiu jedynie ludzie o wysoko rozwiniętym wzroku, słuchu
i węchu. Zmysły człowieka były wówczas w wyższym stopniu
niż dziś jego narzędziem i bronią. Nie rozporządzał przecie póź-
niej wydoskonalonymi wiadomościami i przyrządami. Jego użę-
bienie dostosowane do gryzienia i żucia niegotowanych pokar-
mów było w lepszym stanie niż dzisiejsze. Obecnie mu było mydło
i starania o czystość fizyczną.

Z biegiem czasu staliśmy się bardziej pracowici i przezor-
ni. Człowiek pierwotny nie znał zegarka. Ani nie jadał, ani nie
pracował w z góry ustalonych, regularnych odstępach czasu.
Ludy cywilizowane dopiero przed kilku tysiącami lat doszły do
ścisłego odgraniczenia pracy i zabawy, nieznanego współcze-
snym ludom pierwotnym. Cyganie żyjący między nami odczu-
wają po dziś dzień nieprzewyciężony wstęt do regularnej, sy-
stematycznej, codziennej pracy. O literatach i artystach mówi-
my niejednokrotnie, że lubują się w cygańskim trybie życia.

Być może, iż w człowieku pierwotnym tkwiło coś z rajskiego żywota. „W pocie żywota Twego będziesz pożywał chleba“ zapowiada Pan wygnańcom z raju (Gen. III.19). Przymus pracy, jej kłępująca monotonia, kto wie, czy nie dawała się we znaki mniej człowiekowi pierwotnemu właśnie dlatego, iż ciągłość wysiłku nie wchodziła w grę. Powtórę, troska o przyszłość mniej mu ciążyła.

Początkowo praca ludzka była bardziej, niż w czasach późniejszych uzależniona od nieregularnego rytmu przyrody. Zbieranie owoców leśnych, grzybów, wybieranie miodu, gromadzonego w pniach drzew przez pszczoły leśne, odkopywanie korzenków, rybołówstwo, łowiectwo, koczownicze pasterstwo — oto prace, które nie mogą być wykonywane dzień w dzień w z góry oznaczonych godzinach. Współczesne rolnictwo jest jeszcze ciągle zajęciem sezonowym, związanym ze zmianą pór roku. Na zimę przypada mniej, na lato więcej roboty. W okresie orki, siewu, żniw, rolnik dokonuje prac, wymagających wielkich wysiłków, natomiast w zimie, zwłaszcza w okolicach nierozwiniętej hodowli i niewykonywania przemysłów domowych, wysiłek gospodarczy rolnika jest minimalny. Jeszcze dziś trudność nagięcia się do regularnej pracy, sprzecznej ze starodawnymi przyzwyczajeniami, przejawia się jaskrawo w krajach, w których praca fabryczna dopiero zapuszcza korzenie. niemożliwością znalezienia robotnika chętnego stale pracować. Porzuca zajęcie, gdy otrzymał wynagrodzenie, pozwalające mu zaspokoić jego minimalne potrzeby przez dni kilka, po czym znowu staje do pracy po dłuższej lub krótszej przerwie. Pracuje w zimie. Stara się być beczynnym w lecie, w porze roku, w której łatwiej wyżyć. Odrabianie pewnej ilości godzin dzień w dzień z wyjątkiem świąt w fabrykach i warsztatach, w kantorach, w biurach, urzędach, w laboratoriach stanowi właściwość pracy miejskiej, zjawiska stosunkowo późnego.

Człowiek pierwotny pracował mało systematycznie, ale był aktywny, czynny w sferze swych zainteresowań. Nie szczenił wysiłków dla zadowolenia swej próżności, chęci wyróżnienia się, prowadzeniem ostentacyjnego trybu życia. Dbały

o utrzymanie swego prestiżu, ulegał łatwo skłonności do zbytku, a minimalnie odczuwał potrzebę komfortu. Malowanie, tatuowanie ciała, zdobnictwo i rzemiosło artystyczne na własny użytek, a nie na sprzedaż było od dawna wysoko rozwinięte. Pracował usilnie pod naciskiem konieczności. Mało dbał o przyszłość. Kapitalizacja celem jej zabezpieczenia odgrywała podrzędną rolę w jego działalności gospodarczej. Wobec wiedzy i środków technicznych, którymi rozporządzał, zabezpieczenie przyszłości było tylko w małym stopniu możliwe. Brakło wiary w osiągalność postępu technicznego. Koczowniczy tryb życia oraz zwyczaj grzebania lub spalania wraz z nieboszczykiem jego osobistego majątku, broni, narzędzi, ozdób, nawet zwierząt domowych i niewolników wpływały ujemnie na proces akumulacji majątku i kapitału.

W ciągu dziesiątków tysięcy lat gospodarki pierwotnej wielce ograniczona styczność między poszczególnymi plemionami stanowi główne znamię istniejącego wówczas stanu rzeczy. Brak styczności był koniecznym wynikiem trudności komunikacyjnych, niewynalezieniem pieniądza, nieistnieniem osobnego stanu kupieckiego, po czwarte trudności językowych. Języki powszechnie znane były już w starożytności, ale powstały przede dopiero bardzo późno. Z tych przesłanek wynika daleko posunięte odosobnienie poszczególnych plemion i statyczna ewolucja gospodarki pierwotnej. Odosobnienie jest pozytywnym odpowiednikiem układu, wyrażającego się negatywnie brakiem styczności, stanowiącym ważną przyczynę małej i powolnej zmiany stosunków. Gospodarka pierwotna jest gospodarką statyczną w porównaniu z późniejszym znacznym dynamizmem rozwoju.

Brak styczności powoduje powolność zmiany istniejącego stanu rzeczy, natomiast natomiast łączności przyspiesza zmienność, rozszerzając widnokręgi ludzkie, umożliwiając zapoznanie się z nowymi zjawiskami i pojęciami, mnożąc wymagania i wynalazczość. Pod wpływem tego procesu życie staje się bardziej intensywne i urozmaicone. Często jedne narody łącznie przyznawały i odmawiały drugim *ius connubii et commercii*.

ZYGMUNT RAWITA - GAWROŃSKI

Założenia teorii Keynes'a

Artykułowi temu stawiam zadanie bardzo ściśle określone, można powiedzieć nawet, dość wąskie: wyjaśnić na jakich założeniach, czy to wyraźnie oznaczonych, czy milcząco do analizy wprowadzonych, opiera się teoria zatrudnienia K e y n e s' a oraz wiążące się z nią — teoria procentu i teoria pieniądza, (rozwinęta w znanej książce tego autora¹⁾) i w jego artykułach polemicznych.

Jest to więc zadanie czysto metodologiczne. rodzaj wstępu do studium nowożytnej teorii zatrudnienia, studium nie dającego się dziś pomyśleć bez gruntownego uwzględnienia koncepcyj keynesowskich. Mógłby ktoś zrobić sarkastyczną uwagę, że wobec ogromnej wartości problemu zatrudnienia, wobec potrzeby forsowania prac nad wyjaśnieniem jego teoretycznej strony — bo praktyka czeka przecież na rezultaty tych badań — traktowanie kwestii z czysto metodologicznego punktu widzenia wydaje się małostkowym podchodzeniem do wielkich zagadnień kuchennymi schodami, odwracaniem uwagi czytelnika od wielkości problemów społecznych, a kierowaniem jej ku technice pracy naukowej. Tym bardziej, że przecież Keynes, sławiony dziś na wszystkich kontynentach jako największy (jakoby) po Ricardzie ekonomista świata, Keynes,

¹⁾ John Maynard Keynes: *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London 1936.

którego teorii wydają się tak wielu ludziom deską ratunku z powojennego impasu, ba, jak twierdzą, już dostarczyły podstaw bardzo obiecującej polityce praktycznej, — zasługuje na to, żeby koncepcje jego traktować od wielkiej, a nie od małej strony. Zasługuje, niewątpliwie. Ale z zarzutami tego rodzaju może się lepiej wstrzymać, przynajmniej na razie. Właśnie bowiem, opierając się na wszechstronnym studium teorii keynesowskich²⁾, doceniam niezmierną wagę wyświecenia strony metodologicznej u Keynesa, bez czego, moim zdaniem, nigdy jego teorię zatrudnienia nie zostanie należycie zrozumiana i umieszczona w tych ramach, które dopiero umożliwiają ocenę jej wartości dla nauki ew. także dla praktyki. Bez wyjaśnienia sprawy założeń i techniki operowania nimi ryzykuje się nieścisłość w ocenie wniosków Keynesa, czego właśnie z braku oczyszczenia takiego pola badań nie uniknęli nawet tacy uczeni jak Pigou, Haberler, Hąyek i inni.

Błędem, spotykanym bardzo często u czytelnika niefachowego, a niestety zbyt często także u ekonomistów, jest przyjmowanie lub odrzucanie wniosków jakiejś teorii bez należytego zwracania uwagi na założenia, na których się ona opiera. A jednak wnioski teoretyczne mają znaczenie tylko w związku z abstrakcjami, wybranymi jako przesłanki i tylko o tyle, o ile konstrukcja logiczna, wyprowadzona z tych abstrakcyj, jest bez zarzutu. Często czytelnik, pociągnięty perspektywami praktycznymi, jakie wydają się wynikać z pewnych konkluzji teoretycznych, albo też oczarowany tezami polityczno-społecznymi, bronionymi lub sugerowanymi przez autora, skłonny jest przypuszczać, że wszystkie te piękne rzeczy są istotnie konsekwencjami teorii, przedstawionej przez autora. Zapomina, lub nie zdaje sobie sprawy z tego, że przesłanki nie zawsze koniecznie odpowiadają zjawiskom konkretnym, mogącym być uważanymi za dość ogólne, oraz, że pozostawiając

²⁾ Artykuł ten jest po części tłumaczeniem jednego ze studiów z zakresu teorii zatrudnienia, które przygotowuję dla fakultetu ekonomicznego Uniwersytetu w Genewie.

na uboczu część zjawisk, ocenianych jako mniej ważne, albo też z powodu ich charakteru irracjonalnego i trudno uchwytnego, mają one tylko ograniczoną wartość poznawczą. Wnioski teoretyczne są tylko rezultatem deklucji z założeń, wyprowadzonym według reguł logiki racjonalnej (sylogistycznej lub matematycznej), są one, jak to określa Kant²⁾ sędziami analitycznymi, tj. zawartymi już i n n u c e w przesłankach, których stanowią tylko rozwinięcie. Inaczej się rzecz ma ze zjawiskami, wynikającymi z działalności człowieka w dziedzinie gospodarczej. Te bowiem pochodzą z motywów, między którymi element emocjonalny gra rolę znaczną, nieraz przeważającą.

Ażebym zasługiwać na nazwę teorii, dana konstrukcja logiczna musi odpowiadać wymaganiom logiki racjonalnej. Zasadność założeń, a więc stopień ogólności spostrzeżeń (ew. także doświadczeń), przyjętych jako podstawa teorii i ich dobór, orientują nas w tym, jaka odległość dzieli punkty wyjścia teorii od rzeczywistości. A jednak mogą istnieć teorie, skonstruowane bez zarzutu i oparte na obserwacjach dostatecznie ogólnych, a mimo to nie sprawdzające się należycie, tzn. że ich wnioski nie odpowiadają rzeczywistości — w pewnych okolicznościach czasu i miejsca. Dotyczy to wszystkich teorii naukowych, a w szczególności tych, które odnoszą się do życia społecznego. Łatwo zrozumieć przyczynę tego: znaczenie zjawisk pominiętych przy ustalaniu założeń okazało się większe, niż przypuszczano, a właśnie te, pominięte przez teorię zjawiska — żadna teoria nie zdoła nigdy ująć całej rzeczywistości! — grają w danym wypadku rolę decydującą. Poza tym, gdy chodzi o zjawiska społeczne, mogła o działalności ludzkiej rozstrzygać nie logika racjonalna, jedyna jaką może operować teoria naukowa, ale logika uczuciowa, zorientowana teleologicznie, w sposób przez teorię nie przewidziany lub nie dający się przewidzieć.

Żadna teoria nie jest „ogólna“ lub „absolutna“ w tym sensie, żeby z jej pomocą można było wyjaśnić wszystkie zja-

²⁾ *Kritik der reinen Vernunft, Einleitung, I Transzendente Elementarlehre*, część II, ust. III i IV.

wiska, którymi się ona zajmuje, lub które stara się wyjaśnić. Pewne założenia opierają się o fakty, które w takich a takich okolicznościach miejsca i czasu można uważać za „normalne“ (czy też „przeciętne“, jeśli kto woli), ale w innym kraju lub okolicy, czy w innych czasach, nie są one ani normalne ani przeciętne. Pewna linia postępowania człowieka odpowiada wcale dobrze łańcuchowi reakcyj, przewidzianemu przez teorię, ale tylko w takich a takich okolicznościach, zaś nie odpowiada mu wcale, gdy okoliczności się zmieniły, gdy chodzi o inny naród, jak ten który teoria miała na oku, albo o inną klasę tego samego narodu. Dana reakcja jest „normalna“ z punktu widzenia krótkiego czasu, ale przestaje nią być, gdy ją rozpatrujemy w związku z długim okresem itd.

Stąd wypływa jeszcze jedno interesujące następstwo. Przypuśćmy, że teoria A opiera się, poprzez swoje założenia, na zjawiskach a, b, c... i dochodzi do wniosków x, y, z..., podczas gdy teoria B, obejmując swoimi założeniami fakty r, p, q... doprowadza, pomijając zjawiska a, b c... do wniosków x_1 , y_1 , z_1 ... Jeżeli obie teorie są zbudowane poprawnie i jeśli stopnia ich abstrakcyj nie można uważać, w danym stanie nauki, za nadmierny, rzadko kiedy możemy powiedzieć, że jedna z nich jest prawdziwa, a druga fałszywa, albo — że obie są błędne. W każdym razie łatwiej jest to powiedzieć w odniesieniu do przeszłości niż do przyszłości. Dwie (lub więcej) teorie, opierające się na odmiennych założeniach i dochodzące do odmiennych wniosków, mogą współistnieć obok siebie i zbliżać się, to jedna to druga, bardziej do prawdy, zależnie od tego czy rzeczywistość, zmienna w czasie i w przestrzeni, odpowiada lepiej założeniom, stanowiącym podstawę jednej z nich, czy też drugiej, albo też czy odchylenia reakcyj podmiotów gospodarczych od linii przewidzianej przez jedną teorię, są mniejsze, niż dewiacje od linii, wytyczonej przez drugą. Jedna teoria może zgadzać się znakomicie z faktami w pewnej fazie koniunktury, albo w pewnych warunkach instytucjonalnych, ale nie może wyjaśnić zjawisk sekularnych lub pojawiających się w odmiennych warunkach instytucjonalnych, z czym sobie natomiast doskonale daje radę jakaś inna teoria. Obie jednak mogą współegzysto-

wać obok siebie; żadna z nich nie jest błędna, bo zgadza się z faktami w swoim zakresie, ale obie są niezupełne. Dopiero teorie, obejmujące zjawiska w długich okresach (albo t a k ż e w długich okresach) i teorie nie związane ze szczególnymi typami instytucjonalnymi, zasługują na nazwę ogólnych ⁴⁾. Stwierdzając, że każda teoria ekonomiczna, bez względu na to czy jest ogólną w tym sensie czy nie, jest z konieczności niedoskonałą i niezupełną, a wartość jej jest względna, bo zależna od założeń, na których się ona opiera, zrozumiemy znaczenie doboru założeń i ustalimy fundamentalny punkt wyjścia dla krytyki naukowej.

I.

Keynes stawia swoją teorię wyraźnie i dobitnie, przeciw teorii klasycznej. Gdzie tylko może, stara się uwydatnić różnice, zachodzące między jego teorią, a poglądami tradycyjnymi i dowieść, że z tym tradycjonalizmem, w którego zasadach został wychowany i którego przez szereg lat był najzaciętszym obrońcą, nie ma dziś nic wspólnego ⁵⁾. Zwalczaniem założeń klasycznych zajmuje się Keynes przy każdej nadarzającej się sposobności i to z uporem. Dlatego też wydaje mi się, że dla lepszego zrozumienia założeń keynesowskich wskazane jest poznać się najpierw z klasycznymi, o ile są one rozbieżne z tamtymi ⁶⁾.

⁴⁾ Doskonałą ilustrację równoległości istnienia poprawnych, ale cząstkowych, a więc niezupełnych teorii, można znaleźć w art. H. M. Somers'a: „Monetary Policy and the Theory of Interest” w *Quarterly Journal of Ec.* vol. 45, str. 488—507. Autorem, który najlepiej wyświetla ten problem, jest V i l f r e d o P a r e t o (*Les Systemes Socialistes*, t. II, str. 77, nast.; *Manuel d'economie politique* I § 28, *Sociologie Generale* t. I § 101—106, t. II § 1791, nast.). Że K e y n e s go również wyczuwa, to jest wyraźnie widoczne, np. *Gen. Th.*, str. 378).

⁵⁾ Że to zacieranie śladów nie zawsze się udaje i że więzy, łączące K e y n e s'a z klasycyzmem, są silniejsze, niżby się zdawało, to widać z dociekań wielu krytyków, a w szczeg. H a b e r l e r a. Ale tutaj to nas nie interesuje.

⁶⁾ Zaznaczmy tu pewną trudność: K e y n e s uważa za „klasyków” wszystkich następców R i c a r d a, tj. tych, „którzy przyjęli i udo-

A. Założenia klasyczne teorii zatrudnienia

1. Płaca równa się krańcowej produktywności.
2. Użyteczność (utility) płacy, przy danym rozmiarze zatrudnienia, równa się dyzuzYTECZNOŚCI (disutility) tego rozmiaru zatrudnienia⁷⁾.
3. (Wypływa z 1-go) W danym stanie organizacji, wyposażenia w środki produkcji i stanie techniki, poziomy płac realnych i rozmiarów produkcji (a stąd zatrudnienia) są związane ze sobą parami w ten sposób, że wzrost zatrudnienia nie może, na ogół, przejawiać się bez równoczesnego spadku płac realnych. (17). To znaczy, że w stanie równowagi, charakteryzującym się równością stopni krańcowych użyteczności dla każdego osobnika, wszystkie czynniki produkcji są w pełni zatrudnione wzgl. wyzyskane.
4. Stałość łącznego dochodu społeczeństwa, stąd stałość popytu⁸⁾.
5. Zasada gospodarcza, jako podstawa i reguła działalności ludzkiej. Wolna konkurencja⁹⁾.

skonałli ricardowske teorię ekonomii, włączając np. J. S. Mill'a, Marshall'a, Edgeworth'a i prof. Pigou" (*G. T. str. 3 uw.*), ale wyjątkowo tylko cytuje tekst lub źródło zwalczanych poglądów. Skutkiem tego jest w wielu wypadkach prawie niepodobieństwem stwierdzić czy i kto właśnie taki pogląd wyrażał, jaki Keynes zwalcza. Owszem, czasem widoczne jest, że Keynes podsuwa swoim przeciwnikom założenia, których oni, jako szkoła, nie stosowali. Ale mniejsza o to. Nie chodzi nam tutaj o ścisłość sformułowania przytaczanych doktryn klasycznych, lecz raczej o tło, któremu się przeciwstawiają zasady keynesowskie. Dlatego poniechamy zupełnie krytyki tekstualno-historycznej i przyjmijmy twierdzenia Keynes'a co do zasad ekonomii klasycznej za dobrą monetę.

⁷⁾ Keynes op. cit. str. 5. W dalszym ciągu artykułu cyfry bez żadnego dodatku, lub z dodatkiem *G. T.* oznaczają będą strony 1-go wydania angielskiego *General Theory*.

⁸⁾ *G. T.* 179, 258. J. M. Keynes, art. w *Quart. J. of Ec.*: Luty 1937, str. 222.

⁹⁾ Tę niewiadomą układu, którą stanowi działalność ludzka, najlepiej określić słowami Taylora: „świadomość położenia gospodarczego i swego interesu przez jednostkę gospodarującą, odpowiadająca

6. Zupełna przenośność kapitału i pracy (z dopuszczeniem jednak tarć).

7. Dla każdego rozmiaru produkcji, traktowanej jako całość, cena łącznego popytu jest równa cenie łącznej podaży. Czyli, że podaż stwarza swój własny popyt. [Twierdzenie J. B. S a y' a, zwane „prawem zbytu“ (loi des débouchés) G. T. 25 n. 21 al. 3.]

B. Założenia teorii zatrudnienia Keynesa

1. Płaca jest równa krańcowemu produktowi pracy. Jest to pierwsze z założeń klasycznych. Keynes przyjmuje je jak również wypływające zeń założenie klas. A 3 (17).

2. I. Daty układu Keynes'a (rozdz. 18: a) zdatność i ilość istniejących sił pracy, które są do dyspozycji; b) rozmiar i jakość istniejącego wyposażenia, tj. kapitału rzeczowego, będącego do dyspozycji; c) istniejąca technika; d) stopień konkurencji; e) upodobania i zwyczaje konsumentów; f) dyżuteczność (disutility) różnych nakładów (intensywności pracy), wliczając w to działalność kontrolną i organizacyjną; g) struktura społeczna, o ile obejmuje siły inne, jak wymienione niżej zmienne układu (p. także 110);

Uwaga ad e): biorąc przeciętnie i zazwyczaj, ludzie mają tendencję wzmagania swej konsumpcji w miarę wzrostu ich dochodów, ale w rozmiarach stosunkowo mniejszych, niż ten wzrost dochodu. Tę regułę nazywa Keynes „prawem psychologicznym“ (96 n). Tło motywów osobistych, skłaniających do wydatków na konsumpcję i do oszczędzania, jest traktowane jako data (109).

II. Zmienne niezależne: a) skłonność do konsumpcji; b) krzywa wydajności krańcowej kapitału; c) stopa procentowa.

*temu umiejętność postępowania, egoizm gospodarczy, tj. dążenie do maximum korzyści, zasada gospodarności, tj. dążenie do uzyskania korzyści drogą najmniejszej możliwie ofiary, a wreszcie wolne współzawodnictwo". (Edward Taylor: *Statyka i dynamika w teorii ekonomii*. Kraków 1919, str. 8).

III. Zmienne zależne: a) rozmiar zatrudnienia; b) dochód społeczny, mierzony w jednostkach płacy.

1. Nie-homogeniczność funkcji pracy: podaź u Keynes'a jest niezależna od płac realnych;

4. Osobnicy dzielą niewydaną część dochodów między zapasy kasowe a inwestycje, stosownie do reguły, która w przypuszczeniu Keynes'a jest stałą w krótkich okresach (funkcja preferencji płynności).

5. Sztywność kosztów produkcji, w szczególności kontrola monopoliczna podaży pracy i jej ceny, jako warunek możliwej równowagi bez pełnego zatrudnienia pracy.

6. Ilość pieniądza jest stała.

7. Przenośność pracy z tym zastrzeżeniem, że płace nie mają tendencji do zaprowadzenia ścisłej równości korzyści w różnych zajęciach, czyli innymi słowy, że walka o płace nominalne wpływa przede wszystkim na repartycję łącznej realnej płacy między grupy pracy, a nie na jej wysokość na jednostkę pracy¹⁹⁾.

8. Wszystkie czynniki produkcji, z wyjątkiem pracy, są w pełni wyzyskane.

9. Produkcja dóbr płaconych („wage-goods“ wg. Pigou: dobra konsumpcji robotniczej) posiada taką elastyczność, że wzrost liczby osób zatrudnionych nie wywołuje wyżki ceny tych dóbr, aż do chwili, kiedy osiągnięte jest pełne zatrudnienie pracy.

10. Wpływy i wydatki odbywają się równocześnie.

II.

Przełóżniemy teraz poszczególne założenia teorii keynesowskiej (grupa B), w celu ich bliższego wyświetlenia i zapoznania się z pewnymi ich konsekwencjami, odkładając jednak wydanie sądu ogólnego na później. Założenia klasyczne (grupa

¹⁹⁾ G. T. 14. P także Joan Robinsn: *Essays in the Theory of Employment*, London 1937. Str. 5, 13 uw. 1, 14, 15 nast., 24 nast.

A) uwzględniać będziemy tylko o tyle, o ile to będzie potrzebne do zrozumienia założeń keynesowskich¹¹⁾.

ad B 2. Ten punkt obejmuje, uporządkowaną metodycznie, większość zasadniczych założeń Keynes'a. Ta grupa założeń ma ogromne znaczenie, bo autor przyjmuje tu sztywne warunki produkcji. To mu wolno zrobić. Takie założenie, wzgl. grupę założeń, uważam za fikcję abstrakcyjno-neglektywną (wg. terminologii *Vaihingera*), zupełnie dopuszczalną, póki się jej nie zaczyna traktować jako hipotezę. Zostając tylko na gruncie metodologii, ograniczymy się do wskazania pewnych, ściśle teoretycznych, trudności i komplikacji, wynikających z takiego założenia.

Ilość i jakość pracy, będącej do dyspozycji, jest dana. Czy to oznacza, że autor uchyla wszelkie nowe kombinacje, jakie mogą powstać między istniejącymi czynnikami produkcji, za pytuje Schüller, a pytanie to, jak zobaczymy, nie jest bez konsekwencji. Założenie sztywności obiektywnych warunków produkcji, a więc techniki, organizacji produkcji, płac zarobkowych, warunków instytucjonalnych, wyklucza z teorii rozpatrywanie tych momentów, tak istotnych dla kształtowania się rzeczywistości. Podobnie przyjęcie upodobań i zwyczajów konsumentów jako danych (91, 109 nast.), przez co skłonność do

¹¹⁾ Na marginesie zrobmy uwagę, charakteryzującą sposób w jaki *Keynes* obchodzi się z założeniami klasycznymi. Według klasyków łączna ilość pracy każdorazowo zatrudnionej jest, z pewnymi zastrzeżeniami, wyznaczona na takim poziomie, że realna stopa płac, ofiarowanych przez pracodawców równa się realnej stopie płac, żądanych przez pracowników, za ofiarowaną ilość pracy. Z wywodów *Keynes'a* (12 nast. 277) widać, iż jego zdaniem, szkoła klasyczna musi uważać, że, ponieważ krzywa realnej podaży jest dana, wzrost cen pieniężnych, któremu nie towarzyszy równoczesny wzrost płac nominalnych, a więc wywołujący spadek ofiarowanych płac realnych, spowoduje spadek ilości ofiarowanej pracy. Tutaj, powiada *Pigou*, „the hiatus is glaring”. *Keynes* podsuwa klasykom drugie założenie, że zjawiska pieniężne nie są w stanie zmienić krzywej realnej podaży pracy. Bo gdyby mogły, to mogłyby one także zmienić ilość zatrudnienia pomimo, iż cena realnej podaży i cena realnego popytu na pracę są stale w równowadze. *Keynes* nie spostrzega się, że to dodatkowe założenie jest konieczne dla podtrzymania

konsumpcji otrzymuje coś w rodzaju charakteru obiektywnego i rolę zmiennej niezależnej w układzie. Oczywiście Keynes wie doskonale, że te wszystkie momenty ulegają zmianom, ba, przy każdej sposobności omawia z wielką wnikliwością i znajomością rzeczy przejawy tej zmienności i jej konsekwencje. Protestuje, że nie uważa tych danych (tj całej grupy B, 2, I¹²) za niezmiennie, ale jednak przyjmuje ich niezmiennność dla celów metodologicznych. Przez to ogranicza swą teorię zatrudnienia wyraźnie do krótkich okresów, tak krótkich, że niezmiennność powyższych danych, uważana przezeń za przejściową, może uchodzić za prawdopodobną. To jest pierwsza konsekwencja ogromnego znaczenia, z tej grupy założeń wynikająca, którą tutaj, mimochodem, zaznaczymy¹³).

Ta grupa założeń ma dalej znaczenie dla oceny stosunku Keynes'a do zagadnienia równowagi gospodarczej. Jak widać z przedmowy do jego książki, jednym z motywów napisania *Teorii ogólnej* było poczucie konieczności możliwie szerokiego uwzględnienia dynamiki rozwoju gospodarczego, w przeciwstawieniu do *Traktatu o pieniądzu*, nazbyt statycznie po-

nia zarzutu, jaki stawia w tym sensie poglądom, wyrażonym przez Pigou w jego *Teorii Bezrobocia*. Na to zauważa Pigou, że tego założenia w swojej książce wyraźnie nie zwalcza, bo mu nie przyszło do głowy, żeby ktoś mógł coś podobnego twierdzić, ale bada tam jak w krótkim okresie pieniężne zjawiska zmieniają krzywą realnej podaży pracy (p. A. C. Pigou: „M. J. M. Keynes General Theory of Employment, Interest and Money” *Economica*, 1936, str. 115—132, oraz tegoż autora *The Theory of Unemployment*, London 1933, str. 293—298).

¹²) Richard Schüller: „Keynes' Theorie der Nachfrage nach Arbeit”, *Zeitschrift für Nationalökonomie*, t. VII/I, str. 482.

¹³) Wyjaśnienie koncepcji okresu u Keynes'a ma pierwszorzędne znaczenie metodologiczne. Wymaga ono nie tylko porównania ze zblizoną koncepcją Marshall'a, ale i badania jej stosunku do okresu produkcji Böhm-Bawerk'a, a więc uwzględnienia dyskusyj ostatnich lat kilkunastu, poczynwszy od Knight'a, Hayek'a i Machlup'a, do Hansa Mayer'a, Morgenstern'a, Strigl'a, Ellis'a i Gaitskella. Poprzestając tutaj na zaznaczeniu istnienia tego problemu, zajmuję się na innym miejscu jego opracowaniem.

jętego. W jakiej mierze Keynes tego zadania dopełnił i z jakim skutkiem dla teorii ekonomii, o to idzie jeszcze spór w nauce. Założenia B 2 mają charakter wybitnie statyczny, obejmując także zastój w rozwoju ludności (B 2, II 1), ale w wielu miejscach suponuje autor, że inwestycje są dokonywane bieżąco, corocznie. W takim razie wyposażenie kapitałowe nie może być niezmiennione. Jak połączyć to z zasadniczą krótko-terminowością teorii Keynes'a? Mrs. Joanna Robinson, najbliższa uczennica swego mistrza, spostrzega się zaraz, że coś tu nie w porządku i pisze szkic nt. *Długoterminowa teoria zatrudnienia*¹⁴⁾, którym wreszta niczego nie ratuje. Pigou¹⁵⁾ zarzuca po prostu myślowi Keynes'a brak jasności. Zdaniem moim ta niewątpliwa niejasność ma jednak swój szczególny powód, o którym jeszcze pomówimy. Zaś rozpatrzenie stosunkowego znaczenia i roli elementów układu Keynes'a, a stąd scharakteryzowanie jego teorii jako „statycznej” czy „dynamicznej”, wymaga osobnej rozprawy.

Zajmiemy się teraz tymi założeniami tej grupy, które dotyczą strony podmiotowej gospodarowania. Zważywszy, że konsumpcja jest oczywiście znacznie bardziej funkcją dochodu realnego, niż dochodu nominalnego, wolno nam przyjąć, w pierwszym przybliżeniu jak to czyni Keynes¹⁶⁾, (91 nast.) że, w razie zmian jednostki płac, wydatek na konsumpcję, odpowiadający danemu rozmiarowi zatrudnienia, zmieniać się będzie, podobnie jak i ceny, w równym stosunku. Inne zmiany jak: zmiany rozpięcia między dochodem a dochodem czystym; nie dające się przewidzieć zmiany wartości kapitałów, nie wchodzące w obliczenie dochodu czystego; zmiany stopy wymiany dóbr

¹⁴⁾ op cit. str. 105—138.

¹⁵⁾ *Economica*, I. cit. str. 122.

¹⁶⁾ G T. 91 nast. Z tym twierdzeniem można się zgodzić. Co nie przeszkadza nam zauważyć, że K e y n e s, definiując dochód, konsumpcję i oszczędność w wyrażeniach jednostek płac właściwie obchodzi kwestię.

teraźniejszych na dobra przyszłe; zmiany polityki fiskalnej i zmiany przewidywań dotyczących stosunku między dochodem przyszłym a obecnym, — mają tylko nieznaczny wpływ na konsumpcję w krótkich okresach (92—95). Za czym Keynes przyjmuje, że skłonność do konsumpcji jest funkcją „wcale stałą”. Zdaniem jego (zał. B 3, p. C. T. rozdz. 2) praca interesuje się tylko płacami nominalnymi (w krótkich okresach!) a nie realnymi, jakby to było dogodnie dla tezy klasycznej. Płace pieniężne nie mają jednak u Keynesa bezpośredniego wpływu na rozmiar zatrudnienia, ale działają nań poprzez zmiany innych elementów układu: wpływając na popyt na zapasy kasowe trzymane w celach transakcyj (170) wyższa lub niższa płaca pieniężnych może podnieść lub zniżyć stopę procentową, co wywołać może zmianę rozmiarów inwestycji, a stąd zatrudnienia¹⁷⁾. Model, jaki służy tej dyskusji, wyklucza możliwość substytucji między pracą a innymi czynnikami, w wyniku zmian płac pieniężnych. Nawet wprowadzając możliwość substytucji, jak to robi Lerner¹⁸⁾, doktryna Keynes'a da się utrzymać tylko, jeśli uznamy założenie, że wszystkie inne czynniki produkcji, poza pracą, są w pełni wyzyskane, (zał. B 8), a ceny ich są zupełnie giętkie¹⁹⁾. To założenie oznacza, że inne czynniki reagują inaczej, aniżeli praca. O ile bowiem płace są sztywne, to posiadacze innych czynników przystosowują swe wynagrodzenie pieniężne tak, że te inne czynniki są zawsze w pełni wyzyskane (por. B 3). Keynes nie daje nam racji tej różnicy, ale znajdujemy ją u Lenera, który nas poucza, że o ile pracownicy interesują się tylko płacami nominalnymi, a nie poziomem cen, to konsumenci obserwują dokładnie poziom cen i tylko nim się interesują. W ten sposób, wg. Lerne-

¹⁷⁾ G. T. rozdział 19. Artykuły Pigou i Kaldora w *Economic Journal*, wrzesień 1937, str. 405, grudzień 1937, str. 745 i marzec 1938, str. 138.

¹⁸⁾ A. P. Lerner: „La théorie générale de M. Keynes sur les rapports entre l'emploi l'intérêt et la monnaie”, *Revue Internationale du Travail*, październik 1936.

¹⁹⁾ por. James Tobin: „A Note on the Money Wages Problem”, *Quart. J. of Ec.* vol. 55, maj 1941, str. 509.

ra, tłumaczyło by się przyjęcie przez Keynes'a (B 3) nie-homogeniczności funkcji podaży pracy. Ci sami zatem osobnicy, którzy, jako zarobkujący, postępują irracjonalnie w swoich żądaniach płac, zaczynają zachowywać się racjonalnie, gdy chodzi o konsumpcję²⁰⁾.

Przyjrzyjmy się teraz temu postulatowi nie-homogeniczności. W schemacie równowagi ogólnej, stwierdza Leontief²¹⁾, ilość każdego towaru lub każdej usługi, sprzedawanych czy kupowanych przez poszczególne przedsiębiorstwa lub gospodarstwa domowe, jest uważana za funkcję pewnej liczby różnych cen. Na podstawie pewnych założeń, dotyczących sił, co do których przypuszcza się, że kierują zachowaniem się przedsiębiorców i konsumentów (p. A 5), teoria ekonomii jest w stanie wyprowadzić ogólne charakterystyki tych funkcyjnych współzależności między cenami a ilościami. Jedno z tych zasadniczych założeń, określające ważną ogólną właściwość wszystkich funkcyj podaży i popytu, konstatuje, że ilość każdej usługi lub towaru, żądanych lub ofiarowanych przez przedsiębiorstwo lub gospodarstwo, pozostaje niezmienną, jeżeli wszystkie ceny, od których ona wprost zależy, wzrastają lub spadają w dokładnie tym samym stosunku. Jest to założenie homogeniczności funkcyj podaży i popytu, które Keynes częściowo odrzuca, przyjmując nie-homogeniczność funkcji podaży pracy. Stąd wynika wspomniana już możliwość pełnego wyzyskania innych czynników produkcji w drodze wolnej konkurencji cen, podczas, gdy jest niemożliwe w odniesieniu do pracy, wobec założenia przez Keynes'a sztywności płac nominalnych. Postulat homogeniczności, zauważa Leontief²²⁾, nie jest u klasyków aksjomatem, ale jest wyprowadzony z zasadniczych założeń co do zachowania się gospodarczego gospodarstw i przedsiębiorstw. Keynes nie zwalcza tych założeń, ale krytykuje postulat homogeniczności na podstawie faktów.

²⁰⁾ T o b i n, op. cit. str. 514.

²¹⁾ W a s s i l y W. L e o n t i e f: „The Fundamental Assumption of Mr. Keynes' Monetary Theory of Employment”, *Quart. J. of Ec.* vol. 51, str. 192 nast.

²²⁾ op. cit. str. 196.

Niehomogeniczność funkcji podaży pracy byłaby dowiedziona, gdyby w serii sytuacji empirycznych, w których wszystkie ceny, mogące wpływać wprost na rozmiar podaży pracy, choć stałe w swej relatywnej wielkości, różniły się w poszczególnych wypadkach w wysokości absolutnej, bez tarć i zwłoki, zaś ilość pracy zmieniała się ze zmianą poziomu cen, zamiast zostać stałą, jak twierdzi teoria tradycyjna. Tego dowodu Keynes nie przeprowadził.

Wracając do założeń grupy B 2, musimy uznać słusność następującej uwagi Tobina²³⁾: jeżeli przyjmiemy, mówi on, że przy danym rozdziale dochodu, oszczędności z danego dochodu realnego są tym większe, im bardziej wzrasta dochód nominalny, oraz że oszczędności są z danego dochodu pieniężnego tym większe, im wyższy jest dochód realny, wynika z tego, że gdyby dochody pieniężne następowały z redukcji płac spadły tak, że poprzedni poziom dochodu realnego i rozmiar zatrudnienia byłby przywrócony, oszczędności byłyby mniejsze od inwestycji, a więc realnie mniejsze niż przed redukcją płac. Oszczędności byłyby równe inwestycjom przy jakimś wyższym dochodzie pieniężnym i realnym, a zatrudnienie większe w nowym stanie równowagi niż w danym. Odrzucając homogeniczność funkcji podaży pracy, Keynes wprowadza możliwość niedobrowolnego bezrobocia przy danych płacach pieniężnych, potem zaś wykazuje, że temu bezrobociu nie można zaradzić przez obcięcie płac. Ten dowód, stwierdza Tobin, udaje mu się tylko dlatego, że przyjmuje on homogeniczność podaży wszystkich innych czynników produkcji, łącznie z podażą oszczędności. Zadowala się on zaprzeczeniem homogeniczności, a więc uznaniem rzeczywistości pieniężnej tylko tak daleko, jak mu to potrzebne, żeby dowieść istnienia niedobrowolnego bezrobocia i dowieść, że zmiany płac nie dotyczą zatrudnienia. Zatem doktryna Keynes'a, że płace nie mają bezpośredniego wpływu na rozmiar zatrudnienia, że nie są jego „independent determinant“) opiera się na założeniu o zachowaniu się posia-

²³⁾ op. cit. str. 515.

daczy innych czynników produkcji poza pracą, tak, że te czynniki są zawsze w pełni wyzyskane, zaś ceny ich doskonale giętkie, oraz na założeniu o takim zachowaniu się konsumentów, że oszczędności są zawsze funkcją dochodu realnego, a nie pieniężnego. Odrzucając pierwsze z nich znajdujemy, że redukcja płac może wzmóc zatrudnienie, wywołując substytucję, nawet jeśli to nie zmienia dochodu realnego; odrzucając drugie konstatujemy, że może ona wzmóc zatrudnienie i dochód realny, bez względu na substytucję.

Ad. B 4. Preferencja płynności, stanowiącą podstawę keynesowskiej teorii procentu, jest u niego funkcją potencjalną, wyznaczającą ilość pieniądza, którą publiczność zatrzymuje przy danej stopie procentowej. Ponieważ, wg. teorii procentu Keynes'a rozmiar oszczędności zależy (*ceteris paribus*) od wielkości dochodu, który zawsze zależy (*cet. par.*) od stopy inwestycji, ta zaś zależna jest od stopy procentowej, wpadlibyśmy w *circulus vitiosus*, gdybyśmy nie wprowadzili czynnika takiego jak preferencja płynności, mogącego ustalić stopę procentową zależnie od rozmiarów inwestycji i oszczędności. Jeżeli przyjmujemy wpływ czynników subiektywnych na preferencję płynności, jak to czyni Ellsworth, przyznając skuteczność ich działaniu, opisanemu w *G. T.* roz. 9²⁴⁾, to musimy uznać zależność skali preferencji płynności zarówno od poziomu dochodu jak od rozmiarów oszczędności. Zależną od nich jest również ilość pieniądza, chyba, że przyjmujemy politykę zupełnie sztywnej podaży pieniądza. Ta sytuacja da się doskonale oznaczyć klasycznymi równaniami ogólnej równowagi. Jeżeli równanie Keynes'a, $M = L(r)$ odwrócimy, kontynuując Ellsworth, to dostaniemy $r = L'(M)$ ²⁵⁾, gdzie L' jest tenden-

²⁴⁾ P. T. Ellsworth: „Mr. Keynes on the Rate of Interest and the Marginal Efficiency of Capital”, *Journ. of Pol. Ec.* vol. 44, grudz. 1936, str. 767—790. Jak widać autor ten posiada poniekąd oświadczenie Keynes'a, że czynniki subiektywne należy traktować jako dane (91, 109), a więc stara się być bardziej realistycznym niż Keynes.

²⁵⁾ *G. T.* 168. M oznacza tu ilość pieniądza, r stopę procentową, zaś L jest tendencją funkcjonalną przedstawiającą preferencję płynności.

cją funkcjonalną ustalającą stopę procentową, przy której dana ilość pieniądza będzie zatrzymana. Tutaj Keynes dopuszcza milcząco stałość łącznych zasobów społeczeństwa, razem z bieżącymi oszczędnościami (B 8), z czego część publiczność chce zatrzymać w formie płynnej. Faktycznie te zasoby, dzięki bieżącym oszczędnościom, fluktuują razem z dochodem.

Ad B 2 II b). „Można powiedzieć, oświadcza nam Keynes (165), że krzywa krańcowej wydajności kapitału kieruje warunkami popytu na fundusze do lokowania w nowych inwestycjach. podczas gdy stopą procentową kieruje warunkami bieżącej podaży (tych) funduszków“. Ta prosta formułka, zauważa R o b e r t s o n²⁶⁾, jest słuszna tylko, jeśli przyjmiemy jedno z dwóch założeń: a) że krzywa właściwej płynności jest doskonale elastyczną, albo że b) władze pieniężne nie tylko posiadają siłę utrzymywania stopy procentowej na poziomie dostatecznie niskim. podczas gdy krzywa produktywności się podnosi, ale że tę siłę istotnie stosują. Tymczasem Keynes uważa, że poza pewnymi sytuacjami nieprawdopodobnymi (207 nast.), krzywa płynności spada w dół. że polityka władz pieniężnych nie odpowiada warunkom; ad b), oraz, że nie ma podstawy do przypuszczeń, żeby kiedykolwiek w przyszłości mu odpowiadała (164, 327). W ten sposób, stwierdza Robertson, obala Keynes swoją własną tezę, wykazując brak uzasadnienia własnych milczących założeń, bez których teza jego nie da się utrzymać. W rezultacie więc wpływ produktywności, a więc kształt i położenie krzywej produktywności funduszków, przeznaczonych do lokaty w inwestycjach, wykluczone z keynesowskiej teorii stopy procentowej, opartej milcząco na jednym ze wspomnianych założeń, zostaje wpuszczony przez Keynes'a bocznymi drzwiami.

ad B 6. Stałą ilość pieniądza zakłada Keynes z reguły przy rozpatrywaniu możliwości pełnego zatrudnienia. To samo

²⁶⁾ D e n i s H. R o b e r t s o n: „Some Notes on Mr. Keynes General Theory of Employment“, *Quart. J. of Ec.* vol 51, str 167 — 191, w szczeg. str. 183 nast.

czyni przyjmując preferencję płynności jako jedyny czynnik decydujący o stopie procentowej. W statycznej analizie równowagi, zauważa Viner²⁷⁾, gdzie giętkość cen jest doskonała i gdzie abstrahuje się od zmian pieniężnych, nie ma miejsca na rozpatrywanie tezauryzacji. Panuje jednak powszechna zgoda w nauce, że przy znacznych sztywnościach cen, może tezauryzacja być ważnym i ciągłym problemem i że jest charakterystycznym czynnikiem w fazie odwrótu koniunktury. Keynes natomiast chce nadać jej znaczenie poważnej przeszkody bez względu na stopień giętkości cen, oraz decydującą rolę dla stopy procentowej (a więc pośrednio dla inwestycji). Tylko bowiem gotówka (cash) może zaspokoić preferencję płynności, zaś ilość gotówki współdecyduje o stopie procentowej. Rola przypisywana preferencji płynności, zaznacza Viner, możliwa jest tylko przy założeniu, że ilość lokat nie-inwestycyjnych (non-investment assets) nie reaguje automatycznie na popyt na nie, bo przy przyjętym braku centralnej kontroli pieniężnej zakłada się, że ilość pieniądza jest stała. To założenie zresztą jest już zawarte pośrednio w B, jak to wynika ze słów Keynes'a, że, „gdyby zawsze, kiedy zatrudnienie jest niezupełne, praca mogła przez wspólne działanie obniżyć swe płace pieniężne do tego punktu“, gdzie dzięki obfitości pieniądza stopa procentowa spadłaby do poziomu odpowiedniego dla pełnego zatrudnienia, „wówczas politykę pieniężną prowadziłyby związki zawodowe, a nie system bankowy“²⁸⁾.

(ad B 8. Rozmiar zatrudnienia zależy u Keynes'a od konsumpcji, wzgl. od skłonności do konsumpcji²⁹⁾, oraz od rozmiaru nowych inwestycji. W tym twierdzeniu znajduje się milczące założenie pełnego wyzyskania wszystkich czynników produkcji poza pracą³⁰⁾. Z tym założeniem braku rezerw czynni-

²⁷⁾ Jacob Viner: Mr. Keynes on the Causes of Unemployment", *Quart. J. of Ec.* vol. 51. List. 1936, str. 152 n.

²⁸⁾ G. T. 267. Patrz także Haberler, op. cit. str. 564 nast.

²⁹⁾ G. T. 29 nast. ad 5 i 8. To są jednak dwie różne rzeczy, które Keynes miesza z sobą, zgodnie ze swoim sposobem obiektywizowania skłonności do konsumpcji.

ków spotkaliśmy się już dwukrotnie: stanowi on podstawę tezy nie-homogeniczności funkcji podaży pracy (B 3), oraz wg Ellisworth'a, podstawę keynesowskiej teorii procentu³¹⁾. Tylko jeśli akceptuje się te założenie, można twierdzić, że wzrost zatrudnienia możliwy jest tylko po przez nowe inwestycje. W razie bowiem istnienia rezerw czynników, wzrost konsumpcji i dochodu może mieć miejsce bez nowych inwestycji. „Zaniedbanie“, powiada Schüller³²⁾, mogłoby być w ten sposób wytłumaczone, że Keynes przyjmuje stosunki między istniejącymi przedsiębiorstwami jako dane i dlatego nie zajmuje się ich badaniem (B 2. I a) i b). Ale to, zauważa Schüller, nie dotyczy różnych kombinacji, jakie mogą powstawać między czynnikami.

Jednakowoż nie wystarczy, jak to czyni Schüller, krytykować braki logiczne analizy Keynes'a. Znacznie ważniejsze jest zdać sobie sprawę z tego, czy to założenie jest w ogóle do przyjęcia. Można sobie wyobrazić istnienie znacznego bezrobocia równocześnie z brakiem rezerw innych czynników, tylko jeśli walka konkurencyjną prowadzona była za pomocą ulepszeń technicznych, podczas gdy łączny popyt był zupełnie nieelastyczny, a polityka kredytowa banków była re-

³⁰⁾ To co precyzyjnie Schüller (op. cit. str. 480) oznacza pełne wyzyskanie wszystkich istniejących przedsiębiorstw.

³¹⁾ Dzieło Keynes'a pełne jest ustępów, stanowiących dowód, że założenie B 2, II b jest rozumiane tak, iż zawiera ono milczące założenie braku rezerw czynników. Przemysł bowiem, stwierdza Keynes, pracuje normalnie w krótkich okresach ze spadającymi przychodami (G. T. 17, 42, 81 114, 121, 249, 302, 305 n.; 328). Rzeczywiście; przy krótkookresowości teorii Keynes'a nie wydaje się możliwym pracowanie bez takiego założenia. Pewną koncesję czyni Keynes uwzględniając możliwość wpływu zapasów pół-produktów na akcję likwidacji bezrobocia, ale to jest kwestia tylko nieco zbliżona do tamtej (p. 49, 51 uw., także por. ustosunkowanie się do kalkulacji kosztu użycia, str. 70 i 71). Wzmianka na str. 300 n. o niezatrudnionych zasobach jest odosobniona i nie ma żadnego związku z właściwą teorią.

³²⁾ op. cit. str. 481. Orientujemy się jednak, że to nie jest „zaniedbanie“, ale konieczną częścią składową teorii Keynes'a.

strykcyjna. Nawet w takich warunkach duże bezrobocie równocześnie z brakiem nadwyżek kapitału rzeczowego wydaje się nieprawdopodobne. Trudno bowiem, żeby w czasach pokojowych zaistniała sytuacja, w której bezrobociu nie odpowiadałaby rezerwa kapitału rzeczowego. Musiałaby ona bowiem być poprzedzoną dłuższym okresem walki konkurencyjnej, związanej z bankructwami i zniszczeniem niepotrzebnych urządzeń; walki prowadzonej bez względu na to, że popyt na dobra konsumcyjne jest nieelastyczny³³⁾. Przewidywania przedsiębiorców decydujące o inwestycjach, nie słyby w takim razie w kierunku zwiększenia sprzedaży, ale tylko wzmożenia zysków, zważywszy spadek kosztów produkcji. Wyrąkiem byłoby skurczenie się dochodu społecznego. Poza tym trudno sobie wyobrazić stan psychiki konsumenta, będący źródłem łącznej elastyczności popytu = 0. Typowa jest raczej sytuacja depresji koniunkturalnej, wyrażająca się dużym bezrobociem i znacznymi rezerwami innych czynników³⁴⁾. Skądinąd w krajach, w których urządzenia przemysłowe zostały zniszczone przez wojnę, istnienie bezrobocia równocześnie z brakiem kapitału rzeczowego, jest zjawiskiem normalnym. Sztuczność omawianego tu założenia polegała na tym, że Keynes przyjmuje — poza wyjątkową sytuacją, jak zniszczenia wojenne itp. — stan częściowo z ożywienia koniunkturalnego a częściowo z depresji

ad B 9. Keynes zakłada (G. T. 27, B 6) sztywność płac zarobkowych i kosztu innych czynników produkcji na jednostkę pracy, a więc niezmienność cen, aż do chwili pełnego zatrud-

³³⁾ Taka teza ignoruje zupełnie działanie zasady przyspieszenia w depresji. Por. G. Haberler: *Prosperité et dépression*, wyd. III Genewa 1943, str. 385 n. Co do zachowania się elastyczności popytów w razie istnienia stoków p. Pigou: *Theory of Unemployment*, op. cit. str. 89, 116, 147.

³⁴⁾ Można się przy tym zgodzić z R. F. Harrodem (*The Trade Cycle Oxford 1936*, str. 165) i Haberlerem (op. cit. str. 418), że w chwili nawrotu koniunktury ku poprawie, rezerwy pracy są większe niż rezerwy kapitałów rzeczowych, gdyż te pierwsze utrzymały się, a nawet wzrosły w normalnym swoim rytmie podczas kryzysu, co nie miało miejsca z tymi drugimi.

nienia pracy, tj. do punktu, kiedy nowemu wzrostowi popytu efektywnego nie będzie towarzyszył wzrost produkcji (26), ale zupełnie proporcjonalny wzrost jednostki kosztu (302). To założenie musi się opierać o pewne przypuszczenia co do elastyczności produkcji lub cen dóbr płaconych w okresie przed pełnym zatrudnieniem pracy. Założenie bowiem B⁶ musi mieć jedną lub drugą z tych sztywnych podstaw. Założenie treści takiej jak B⁹ jest oczywiście wysoce sztuczne i nie znajduje argumentu, na którym by się mogło oprzeć, tym bardziej, że właśnie wydaje się ono szczególnie nie zgadzać z naturą krótkiego okresu. Ale odrzucając istnienie takiego milczącego założenia co do produkcji, mielibyśmy przyjąć drugie, równie nieprawdopodobne co do cen. Tzn., że w razie zwyżki cen dóbr płaconych przy wzmaganiu się rozmiarów zatrudnienia i podczas gdy reakcja płać ma elastyczność = 0, elastyczność cen innych czynników = 1. Jednakowoż możliwości stosunku tych elastyczności do siebie są bardzo liczne i rozmaite. Nie ma żadnej racji przypuszczać, że zwyżki i zniżki cen wyrównają się — bez przymusu administracyjnego — w taki sposób, że poziom cen aż do osiągnięcia pełnego zatrudnienia pracy będzie niezmienny. Chcąc nam dać jasny obraz reakcji cen czynników na zwyżki cen dóbr płaconych, należało by zbudować kompletną teorię tarć, opóźniających przystosowanie się elementów układu, a więc teorię dynamiczną, poprawiającą nieścisłości neo-klasycznej teorii tarć. Tego Keynes nie czyni³⁵⁾.

ad B 10. Tą równoczesność wpływów i wydatków jest milczącym założeniem, wynikającym z zaniedbania kwestii jednostki czasu w definicjach oszczędności i inwestycji³⁶⁾. Uwol-

³⁵⁾ Dla uniknięcia nieporozumienia zaznaczmy tu różnicę między metodą, wyżej opisaną, a procederem stosowanym przez Walras'a (*Éléments d'économie politique pure*. Paris 1924.X wykl.) dla sformułowania prawa stabilizacji cen równowagi. U Keynes'a bowiem chodzi o okres przejściowy do pełnego zatrudnienia, a więc typowo dynamiczny.

³⁶⁾ p. Myra Curtis: „Is Money Saving equal to Investment?” *Quart. J. of Ec.* vol. 51 (1937) str. 607 i 607. Co do genealogii tego założenia, p. F. H a y e k: „The Mythology of Capital”, *ibid.* vol. 50, (1936), str. 214 uw. 7, który się dopatruje jej źródła u K n i g h t a.

nienie związania tak skonstruowanych definicji od związku z trudnym problemem jednostki czasu można uważać³⁷⁾ za ich dodatnią stronę. Ale za to nie pozwalają one odróżnić inwestycji finansowanych przez kredyt inflacyjny lub przez tezauryzację, od finansowanych z bieżącej podaży oszczędności.

Co więcej, z tego założenia wynika³⁸⁾, że całkowity produkt społeczny zostaje sprzedany w sposób odpowiedni: konsumentem te dobra, które są przeznaczone dla konsumpcji, zaś innym osobom dobra inne³⁹⁾. Te inne dobra nazywamy dobrami inwestycyjnymi, a o osobach kupujących je mówimy, że oszczędzają albo że inwestują. Jest to nieco paradoksalny sposób słusznego stwierdzenia, że teza równości $S = I$, w formie nadanej jej przez Keynes'a (znowu bojowo przeciw klasynom), teza uważana za kamień węgielny całej teorii i broniona, zwłaszcza przez szkołę, z takim zapalem, jakby była sztandarem narodowym, jest tylko rodzajem truizmu, wynikającego z definicji i założeń⁴⁰⁾.

III

W poprzednim ustępie wskazałem na niektóre ważniejsze następstwa wypływające z założeń Keynes'a, korzystając przy tym także z poglądów kilku krytyków. Na tym mu-

³⁷⁾ F. A. Lutz: „The Outcome of the Saving — Investment Discussion”, *Quart. J. of Ec.* vol. 52 (1938) str. 612 nast.

³⁸⁾ Taki chyba sens mają słowa K e y n e s ' a (64)... „całość produkcji musi oczywiście (must obviously) być sprzedana albo konsumentowi albo . . . przedsiębiorcy”.

³⁹⁾ p. Edgar Dehn: „Zur allgemeinen Theorie von Prof. Keynes”. *Zf. ENDR Bd IX I(1938)* str. 390. A propos stanowiska K e y n e s ' a (G. T. 64. uwaga poprzednia) zaznacza on: „pewne produkty mogą wcale nie zostać sprzedane . . . ale niszczą się one lub wykuszają bezużytecznie . . . Dla okresu oznaczonego i krótkiego nie jest nigdy zbyt zapewniony, także gdy ceny są sztywne. A to właśnie oznacza się jako oczywiście; dlatego, że nasze rozpatrywania orientowały się wg krótkich okresów i sztywnych cen, inaczej mówiąc, cały nasz rachunek za okres był tylko, właściwie, obrazem zamknięcia na końcu okresu” (ibid. 391).

⁴⁰⁾ To też, po długich dyskusjach, filar szkoły keynesowskiej, A. P. L e r n e r („Saving equals Investment” *Quart. J. of Ec.* vol. 52/1938 str. 306)

siły tutaj poprzestać. Zanim się zajmę wyciągnięciem wniosków, które by miały jakieś znaczenie dla metodologii, postaram się zorientować czytelnika w regułach, kierujących doborem założeń u Keynes'a, przedstawić jego sposób konstruowania założeń i operowania nimi, a wreszcie spróbuję dać pewną charakterystykę problemowi założeń i jego znaczenia dla teorii keynesowskiej.

Keynes ocenia trafnie (247) arbitralność podziału elementów układu na daty oraz zmienne niezależne, zaznaczając jednak przy tym, że jego doborem zmiennych kierował wzgląd na możliwość rozmyślnej kontroli i kierownictwa przez władze centralne w systemie tzw. kapitalistycznym. Ten punkt widzenia określa L u n d b e r g ⁴¹): „Tezą jego jest, przede wszystkim, że w sytuacji, gdzie przewidywania są relatywnie niskie, gdzie w nowych inwestycjach krańcowe zyski przeważają, długoterminowa stopa procentowa nie może być niższa przez wzrost ilości pieniądza, przy czym łączny dochód i konsumpcja osiągnęłyby poziom odpowiadający pełnemu zatrudnieniu“. Teoria sugeruje dalej politykę, która by prowadziła do równowagi przy pełnym zatrudnieniu, mianowicie: dostatecznie wielki rozmiar inwestycji, organizowanych przez rząd. Keynes pragnie jednakowoż nadać swej teorii równowagi ogólniejsze znaczenie, poza opisem i wytłumaczeniem współczesnej sytuacji, do której wydają się pasować jego założenia. Mając przede wszystkim aktualne stosunki na oku i stawiając sobie zadanie znalezienia dla nich właśnie środków zaradczych, Keynes uproszcza podbudowę swojej teorii pod kątem widzenia jej

musi przyznać, że teza $S=I$ jest tylko twierdzeniem analitycznym i nie dotyczy ona w ogóle świata realnego, lecz wynika implícite z definicji dochodu, konsumpcji, oszczędności i inwestycji, oraz z założenia, że w każdym okresie ilość pieniądza wydanego równa się ilości pieniądza otrzymanego. — Zastępując się przeciw niejasności, wynikającej z wprowadzenia tutaj pojęcia okresu bez bliższego oznaczenia, zauważymy, że o tym wyznaniu należy pamiętać, zastanawiając się nad możliwością użycia tezy K e y n e s' a jako punktu wyjścia dla polityki gospodarczej.

⁴¹) Eric Lundberg: *Studies in the Theory of Economic Expansion*, London 1937, str. 34 nast.

aktualizacji. Ma on słabość do stosowania rachunku funkcjonalnego, nie dostrzegając niebezpieczeństw tego ⁴²⁾. Przez niezrozumienie pojęcia funkcji Keynes robi z ceny łącznego popytu (tj. „produktu“, który przedsiębiorcy spodziewają się wydobyć z zatrudnienia N osób) funkcję popytu $D = f(N)$, a z ceny łącznej podaży (rozmiaru produkcji, odpowiadającego zatrudnieniu N osób) funkcję podaży $Z = \varphi(N)$. A jednak dla tych funkcji nie jest obojętne, że zatrudnienie rosnąć lub spadając, dojdzie do pewnego punktu — (istnieją zwyczaje wywierające wpływ zarówno na producentów jak i na konsumentów). I przychód może się wahać, choć liczba osób zatrudnionych i koszt produkcji pozostają bez zmiany. Równowaga gospodarstwa jest osiągalna w punkcie przecięcia krzywych podaży i popytu i tam decyduje się rozmiar zatrudnienia, jakie przedsiębiorcy są skłonni dać. Cena popytu w tym punkcie przecięcia jest nazwana przez Keynes'a popytem efektywnym, ale konstantuje $D = h \cdot n$ ⁴³⁾, z nielicznymi tylko wyjątkami termin ten jest używany w jego książce nie w sensie zdefiniowanym ale w sensie dosłownym, nie jest więc koncepcją ścisłą, ale potencjonalną, podobnie jak zwykły popyt. W ten sposób zatrudnienie wiąże się tylko z robotnikami, choć przy okazji wspomina się o innych czynnikach produkcji.

Ten sam proceder spotykamy w odniesieniu do stosunku między dochodem a konsumpcją, przedstawionego jako funkcją prostą jednej tylko zmiennej, $C = x(Y)$ wzgl. $D_1 = x(N)$, nosząca nazwę skłonności do konsumpcji. W rozdziałach 8 i 9 dowiadujemy się o różnych czynnikach, wywierających większy lub

⁴²⁾ „Každy stosunek nie jest jeszcze funkcją, zauważa $D = h \cdot n$ (op. cit. str. 394) a propos funkcji $D = f(N)$ i $Z = \varphi(N)$ (G.T. 47). Na ogół śluzne jest mówić o funkcji $f(x)$, kiedy zależność x może być wyrażona matematycznie, a stosowanie $f(x)$ jest dozwolone tylko gdy się zna własności matematyczne tego wyrażenia... Cena podaży i cena popytu nie zależą tylko od liczby robotników. W konsekwencji wszystkie inne zmienne gospodarcze muszą być założone jako stałe, nawet najbardziej niestule, jak ceny”.

⁴³⁾ op. cit. str. 395.

mniejszy wpływ na konsumpcję, ale nigdzie nie spotykamy się z dowodem, żeby autor wyciągnął konsekwencje z tych okoliczności, dorzucając inne zmienne do swojej formuły. Funkcja pozostaje prostą, łatwą do zrozumienia i do manipulacji, nadaje się do matematycznych kombinacji, co nie zmienia faktu, że jest sztywną i oddaloną od prawdy. Najlepszą miarą oddalenia jej od życia konkretnego są właśnie te wszystkie wpływy rozmaite, wyliczone przez samego Keynes'a ale pozostawione przezeń poza formułą.

Są i inne przykłady. Na str. 248 czytamy, że „wzrostowi.... stopy inwestycji towarzyszy wzrost stopy konsumpcji..... Stosunek między danym wzrostem konsumpcji, który ma towarzyszyć danemu wzrostowi oszczędności, jest wyznaczony (given) przez krańcową skłonność do konsumpcji“. Pozostawmy na uboczu wypowiedziane wyżej zastrzeżenia co do wartości funkcji $C = x(Y)$ i przypuśćmy, że przy danej skłonności do konsumpcji wzrost inwestycji wywołuje wzrost oszczędności. Ale jak sobie wyobrazić ten wzrost, jeśli ceny zostaną sztywne i jeśli abstrahowaliśmy od upodobań i zwyczajów, kierujących konsumpcją, a więc i oszczędzaniem. (B 2, II e, B 5)? Jeśli wzmagają się inwestycje, rosną nie dochody robotników już zatrudnionych poprzednio, ale tylko robotników nowo-zatrudnionych, a dotychczas bezrobotnych. O tym nie ma ani wzmianki u Keynes'a. A jeśli inwestycje wzrosły, w jaki sposób ma być przywróconą równowaga? Wcale nie, odpowiada Dehn⁴⁴), „bo nasz model gospodarczy jest zbyt sztywny, by pozwolić na przystosowanie“⁴⁵).

Dla każdego, kto miał do czynienia z kuchnią naukową, jest jasne, że konkluzje jakiejś teorii są ważne tylko o tyle, o ile

⁴⁴) op. cit. str. 400.

⁴⁵) Co więcej, autor *General Theory* ma predylekcję do odwracania funkcji, jakie sobie skonstruował. Jest może zbyt czyste nastawać na niebezpieczeństwo z tym się łączące. Dehn daje szereg przykładów takiej praktyki, ($C=x(Y)$ str. 400, $D=\varphi(N)$ str. 401, $M=L(r)$ str. 406 itd), wskazując na wypływające stąd następstwa. Odwrócenie pierwszej z tych funkcji uważa on za główny błąd książki.

zostały poprawnie wyprowadzone z założeń. Zaś założenia mają służyć do sprawdzenia empirycznego teorii, wyrażającego się oznaczaniem odległości założeń od życia konkretnego. R o b b i n s ⁴⁶⁾ jest zdania, że nauka ekonomii, ograniczona do jakości rodzajowych, dokazała jedynej w swoim rodzaju rzeczy w metodzie nauk empirycznych: doszła ona do dedukcyjnie sformułowanej teorii, którą sprawdza się empirycznie wprost przez jej założenia, bez potrzeby odwoływania się do ich następstw dedukcyjnych. W fizyce daje się wiarę wartości założeń, gdy ich konsekwencje dedukcyjne, tj. twierdzenia, potwierdzają się eksperymentalnie. W ekonomii uznaje się wartość twierdzeń, bo są one logicznym następstwem założeń, potwierdzonych bezpośrednio ⁴⁷⁾. Cały szereg twierdzeń Keynes'a, podawanych nam jakby były one wynikiem szczególnie bystrej i głębokiej obserwacji, jest niczym innym, jak konsekwencją założeń sztywnych, i ciasnych, o wysokim stopniu abstrakcji. Wiemy, że bez abstrakcji żadna teoria istnieć nie może. Ale także uświadamiamy sobie, że obraz jaki dana teoria, w ramach swoich założeń, nam daje, będzie błędny, bo nadmiernie uproszczony, jeśli abstrakcje nie zostaną rozwiązane, tj. odległość założeń od rzeczywistości nie zostanie określona. Jak się zachowuje pod tym względem autor *Teorii Ogólnej*?

Keynes zdaje sobie sprawę z tego, że taki obowiązek istnieje. Owszem, wprowadzając bardzo sztuczne, jak widzieliśmy, założenie sztywności kosztów na jednostkę pracy (27), nadmienia, że czyni to tylko dla ułatwienia wykładu i obiecuje to „uproszczenie“ wycofać. Ale i na tym koniec. Autor nie może spełnić swej obietnicy, bo ta sztywność jest niezbędna dla istnienia funkcji, stanowiących fundament jego teorii. Gdyby wycofać abstrakcję sztywności kosztów produkcji i cen (cet. par.), funkcje te straciłyby swoje jedyne oparcie i runąłby cały gmach teorii. Poza wypadkami ubocznymi i bez znaczenia (np.

⁴⁶⁾ L i o n e l R o b b i n s: *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London 1932, 2 wyd. str. 105, 79, 104, 107).

⁴⁷⁾ por. uw. o sądach analitycznych K a n t a, wyż. str.

286) Keynes nie rozwiązuje swoich abstrakcyj. Jego wywodów realistycznych (ks. V i VI, niektóre rozdziały i ustępy poprzednio) nie można uważać za weryfikację założeń. Przeciwnostawiają się one tym założeniom, nie dowodzą ich związku z rzeczywistością, ale ten związek osłabiają, przeciwnostawiając sytuacje, w których założenia nie zgadzają się z życiem konkretnym. Ale wywody te wywierają szczególny skutek. Czytelnik, nie obznajomiony należycie z metodą w nauce ekonomii, odnosi wrażenie, jakoby te wszystkie realistyczne obserwacje, zastrzeżenia i uzupełnienia stanowiły treść teorii Keynes'a. Tak nie jest. Teoria jest sztuczna i ciasna, a uzupełnienia znajdują się poza nią. Dlatego jest logiczne, że Keynes daje nam przy końcu ks. IV *resumé*, zamykające jego teorię. Większość analiz książki V-tej, gdzie już założenia nie są ściśle stosowane, znajduje się poza obrębem teorii. Łatwo zrozumieć, dlaczego autor nie mówił o teorii cen, póki ceny, z samego założenia, były sztywne. Teorią cen wymaga oczywiście, by ceny mogły się zmieniać, a to jest wykluczone, jak długo podtrzymuje się założenia i funkcje, bez których teoria keynesowska nie może istnieć⁴⁸⁾.

W książce Keynes'a należy zatem odróżnić dwa kompleksy rozumowań teoretycznych. Pierwszy z nich, oparty o założenia wyżej przedstawione, zawiera analizy działania zmiennych oraz wnioski, wysnute z tych analiz, a mające walor tylko w ramach założeń, przez autora przyjętych. Tylko ten kompleks stanowi właściwą „teorię ogólną”. Obok niego spotykamy w książce mnóstwo uwag, czasem niezwykle ciekawych, całe nawet rozdziały, poświęcone teoretycznemu badaniu zagadnień realistycznych, czerpanych wprost z życia, badaniu prowadzonemu z bystrością, wnikliwością i świeżością poglądów zupełnie wyjątkową. Jako przykład wymienimy dwa

⁴⁸⁾ Tego nie rozumie np. Haberler (op. cit. 271) pisząc o formie pierwotnej rozumowań Keynes'a i późniejszych poprawkach, oraz dając ogólną charakterystykę teorii (ibid. str. 280). Tak samo wyjaśnia się tajemnica braku jasności, zarzucanej przez Pigou (p. wyż. str. 11).

rozdziały traktujące o czynnikach obiektywnych i subiektywnych skłonności do konsumpcji, rozdział o długo-terminowych przewidywaniach, prawie cały rozdział o motywach psychologicznych i handlowych preferencji płynności, i wiele innych ustępów, zwłaszcza w ks. V i VI-ej. Te obserwacje i te uwagi, tak realistyczne, tak bliskie życia codziennego, zróżnicowanego i zmiennego, upewniają nas w przekonaniu, że Keynes pod wielu względami — o ile mu nie zacieśniają pola widzenia jego przekonania społeczno-polityczne — widzi życie, jakim ono jest, i że czyni chwalebny wysiłek, żeby się zwolnić od pewnych sposobów widzenia rzeczywistości, tradycyjnych i ciasnych. Ale ten drugi kompleks rozumowań jest tylko bardzo luźno związany z pierwszym. Wszystkie te problemy realistyczne pozostają poza „teorią ogólną“, ściśle ograniczoną ramą założeń przyjętych przez autora, ramą oczywiście inną niż klasyczna, ale nie mniej sztywną. Zmienia się tylko garnitur założeń, ciasność pozostaje. Te obserwacje, subtelne i przenikliwe, te rozumowania interesujące, nie wchodzi więc w korpus teorii keynesowskiej, ale mogą być uważane za materiał do innej teorii ekonomicznej, zupełniejszej i bardziej dynamicznej, którą jednak Keynes pozostawił nienapisaną.

Koniecznym następstwem ciasnoty założeń K e y n e s ' a jest ograniczony walor jego wniosków. Na to trzeba zwrócić specjalną uwagę, gdyż głównym celem jako książki było stworzenie podstaw do pewnej określonej polityki ekonomicznej. Widać to jasno z obrazu rzeczywistości, jaki nam daje autor, z doboru założeń i argumentów, ba, nieraz z bezpośrednich, „programowych“ jego oświadczeń. Działalność naukowa i praktyczna Keynes'a po wydaniu tej książki i stanowisko jego „szkoły“ nie pozostawiają żadnych wątpliwości co do celu, którym im wszystkim przyświeca. Tymczasem podstawy dla jakiegokolwiek polityki daje ta książka wąskie i niepewne.

Mówiliśmy już np. o stawianej aksjomatycznie tezie, koniecznej i bezwzględnej równości między oszczędnościami a inwestycjami. W końcu ożywionej polemiki, jaka się nad nią

rozwinęła, musiał nawet najbardziej bojowy z keynesistów, prof. Lerner, przyznać, że jest to tylko twierdzenie, wynikające z założenia, a nie z obserwacji i doświadczenia. Ale nasuwa się pytanie: jakaż była racja, żeby tak ostro stawiać to twierdzenie i tak zajadle go bronić? Czyżby tu chodziło nie o tezę teoretyczną, ale o ratowanie podstaw dla jakiejś polityki? O tej sprawie pomówimy przy innej sposobności. Dalszy przykład: według G. T. 117, mnożnik mówi nam w jakim stopniu musi się zwiększyć zatrudnienie, aby wynikający stąd wzrost dochodu realnego wystarczył do wywołania dodatkowych oszczędności, a stąd i inwestycji. Ale wzrost inwestycji, zauważa Haberler⁴⁹⁾, nie może nastąpić bez wzrostu całości dochodu (29), jak to wyznacza mnożnik, nie dlatego, jak to wyjaśnia Keynes, że inaczej publiczność nie będzie gotowa do wzmożenia swych oszczędności, ale dlatego, że założyliśmy, że inaczej być nie może. Nie mamy tu więc do czynienia z empirycznym stwierdzeniem, mówiącym nam coś ciekawego o rzeczywistości gospodarczej (i o mogącym dać orientację praktycznej polityce), ale z czysto analitycznym stwierdzeniem, wynikającym z arbitralnie dobranej terminologii, nie wyjaśniającym nam nic z zakresu życia konkretnego. Jeszcze przykład: Keynes twierdzi, (260), że wykazał, iż rozmiar zatrudnienia jest wyłącznie zależny od rozmiaru efektywnego popytu, ten zaś nie może się zmienić, o ile skłonność do konsumpcji, krzywa krańcowej wydajności kapitału i stopa procentowa pozostają bez zmiany. Niczego takiego nie wykazał, ale wszystko to założył w swoich funkcjach i wyprowadził z nich tylko wniosek analityczny. I jeszcze jeden przykład: naukę swoją o okresie inwestycji (nasyceciu gospodarstwa kapitałem rzeczywym i spadku krańcowej wydajności tegoż) wywodzi Keynes ze znanych nam sztywnych założeń. Czy można, zapytuje Mühlentfels⁵⁰⁾, przy budowaniu twierdzeń, które mają odnosić się do kształtowania rzeczywistości, pozostawiać poza

⁴⁹⁾ Art. w (*Zeitschrift für Oekonomie*) op. cit. str. 304 nast.

⁵⁰⁾ Albert Mühlentfels: „Allgemeine Theorie“ etc. *Schmöllers Jahrbücher*, tom 61/I (1938) str. 99.

nawiasem wszystko to, co pomijają założenia i jeszcze najrozsądniejsze zniszczenia kapitału? — Nie ulega kwestii, że ostatnia wojna musiała dać do myślenia zwolennikom teorii keynesowskiej, tak samo jak rozwój gospodarczy Niemiec w ostatnich latach przed wojną osłabił chyba pesymizm reparacyjny Keynes'a. A ciasność jego założeń występuje w pełnym świetle.

Wspomnieliśmy wyżej o braku u Keynes'a teorii tarć, która by nam pozwoliła zbliżyć się do rzeczywistości i dowiedzieć się czegoś o ruchu cen. Ale nie trzeba się łudzić, by mogła wystarczyć teoria tarć, zajmująca się tylko reakcjami w krótkich okresach (tj. w ramach danych B 2. II), przed rozpoczęciem przystosowania produkcji do warunków, stworzonych przez naruszenie równowagi. Uważam stanowczo za niemożliwe, by problem bezrobocia, przedstawiający się jako kłeska socjalna w wielkim rozmiarze, mógł być zlikwidowany w krótkim okresie keynesowskim, zarówno jak jest niemożliwe, aby analiza, nawet bardziej zróżnicowana od keynesowskiej, ograniczająca się do krótkich okresów, mogła nas dostatecznie zorientować co do tych reakcyj czynników, od których zależy osiągnięcie pełnego zatrudnienia. Uderzająca jest niewspółmierność między krótkim oddechem teorii keynesowskiej a rozległością zadania, jakiego się ona podejmuje.

Na tym tle zasługuje na uwagę stosunek teorii Keynes'a do ekonomii klasycznej. Swoją „ogólną teorię“, krótko-okresową, uważa Keynes wyraźnie (3, 378) za trafną tylko do chwili osiągnięcia pełnego zatrudnienia pracy, potem — wraca Ricardo z wakacyj. Z tą różnicą, że teoria klasyczna zajmuje się pełnym wyzyskaniem wszystkich czynników produkcji, podczas gdy Keynes interesuje się tylko zatrudnieniem pracy. Wzmiankowaliśmy na wstępie o możliwej równoległości teoryj. Skonstatujemy tutaj, że teoria tradycyjna i teoria Keynesa pokrywają odmienne pola⁵¹). Inna długość okre-

⁵¹) P. uwagi co do przeciwstawiania się tych teoryj: Giuseppe Ugo Papi: „Recenti vedute teoriche inglesi sulla disoccupazione“. *Giornale degli Economisti*, 1939, str. 1—27.

sów do jakich się odnoszą, inny sposób określenia warunków konkurencji, muszą dawać odmienne wyniki, a to co się okazuje trafne dla jednej, nie musi się sprawdzać dla drugiej. Założenia jednej mogą być równie odległymi od rzeczywistości, jak założenia drugiej. Skąd inąd twierdzić, jak to robi Keynes⁵²), że teoria klasyczna nie zgadza się ze społeczeństwem współczesnym, bo jej przesłanki, np. wolna konkurencja, nie urzeczywistniają się w nim w pełni wytycza tylko sferę jej zastosowalności. To też np. zarzutu Keynes'a o niemożliwości równowagi w układzie sił klasycznym nie należy brać zanadto serio. Ta niemożliwość wynika tylko z założeń, nie biorących pod uwagę warunków długoterminowego wyrównania.

W powyższych uwagach, w myśl określonego na wstępie zadania, starałem się trzymać rozpatrywania tylko strony metodologicznej teorii Keynes'a. Owszem, nawet z zakresu metodologii pominałem ważny problem równowagi gospodarczej. Z całą świadomością. Bo, z powodu niejasności koncepcyj statyki i dynamiki u Keynes'a, sprawa ta wymaga dłuższych rozpatrywań, których wyniki nie są konieczne dla rozumienia zagadnień, w tym artykule poruszonych. Tutaj krytyka kierowała się przeciw sposobowi operowania założeniami. Starałem się wykazać najważniejsze tego konsekwencje, nie wdając się, poza paroma uwagami, w sprawę weryfikacji założeń, ani, oczywiście, odpowiedniości wskazań politycznych, na nich opartych. Nawet konstrukcja logiczna teorii została, z małymi wyjątkami, przyjęta telle quelle. Rzecz jasna, że dla zrozumienia znaczenia, jakie może mieć dzieło Keynes'a dla nowożytnej teorii zatrudnienia, te wszystkie pominięte dziedziny powinny być zbadane i krytycznie prześwietlone. Artykuł mój uważam za wstęp do takiej wszechstronnej krytyki.

⁵²) P a p i, op. cit. str. 15.

WITOLD KRZYŻANOWSKI

Teoria produkcji usług

I. Ogólne rozważania o zagadnieniu produkcji usług¹⁾

Ekonomia zrodziła się jako nauka z rozważań nad zagadnieniami pieniądza i wymiany. Zawodowy i terytorialny podział pracy stworzył narzędzie wymiany, pieniądz, który coraz bardziej udoskonalany, fałszowany lub wyzyskiwany jako źródło dochodów dla skarbu książęcego lub państwowego zwrócił na siebie uwagę pierwszych teoretyków naszej nauki. Z czasem rozszerza się ten krąg zainteresowań i merkantyliści zajmują się już w znacznie szerszym zakresie zagadnieniami wymiany zwłaszcza z zagranicą, a fizjokratów tworzących swój system interesuje przede wszystkim sprawa krążenia bogactwa między różnymi warstwami społecznymi. Zmienia to się zasadniczo z chwilą powstania szkoły klasycznej, jednakże mimo przewrotu w naszej nauce, dokonanego przez A. Smitha, główny wysiłek jej teoretyków kierował się nadal ku zagadnieniom wymiany i pieniądza, a z chwilą powstania szkół socjalistycznych także ku zagadnieniom rozdziału dochodu społecznego. Sprawa wytworzenia tego dochodu, jak największego i jak najbardziej scharmonizowanego stała jak gdyby na uboczu, uważana za zagadnienie stosunkowo mało skomplikowane, proste i jas-

¹⁾ Praca niniejsza była przedstawiona na posiedzeniu Wydziału Historyczno-Filozoficznego Polskiej Akademii Umiejętności w Krakowie dnia 20 października 1947.

ne. Ostatnie lat dziesiątki przyniosły nam w tym względzie doniosłe zmiany. Obok rozbudowanej już niesłyszanej subtelnie teorii wymiany i pieniądza, wprowadzie ciągle jeszcze udoskonalanej, obok niesłyszanej palącego, rewolucyjnego problemu rozdziału dochodu społecznego, zjawia się coraz bardziej usystematyzowana, rozrastająca się z każdym lat dziesiątkiem teoria produkcji.

Rozważania moje nad zagadnieniem produkcji usług są próbą rozbudowy teorii produkcji. W dotychczasowej literaturze naukowej nie ma — o ile sięga moja jej znajomość i informacje tych, z którymi na ten temat dyskutowałem — pracy poświęconej temu zagadnieniu. Pewne pokrewne myśli, dość daleko jednak stojące od właściwego tematu mej pracy spotkać można by u teoretyków skarbowości, zwłaszcza u A. Viti de Marco²⁾. W związku z tym, idąc nową ścieżką na której nie ma drogowskazów napotykałem na pewne trudności zarówno w określaniu zagadnienia, jak i metodologiczne. W związku z tym też praca moja jest próbą, po której mogą pójść dalsze. Uważam jednak, że zagadnienie jest ciekawe i ważne zarówno z teoretycznego, jak praktycznego punktu widzenia i sądzę, że tytuł pracy odpowiada jej treści. Próbuje ona w dochodzie społecznym wyodrębnić usługi, stwarzając pojęcie tzw. usług czystych i przenosi z dziedziny produkcji towarowej pojęcie kosztów i ceny, które kształtują się w sposób specyficzny na tym nowym terenie, do dziedziny produkcji usług. Szukam więc w wyodrębnionej przeze mnie dziedzinie nowych regularności, prawidłowości i zależności. W jakim stopniu to się autorowi udało i w jakim stopniu jego myśli będą owocne i płodne oceni krytyka, przyszłość i życie.

*

Zagadnieniem centralnym ekonomii jest zbadanie w jaki sposób osiąga się maksymalny i najbardziej scharmonizowany dochód społeczny. Do tej pory najbardziej wprowadzie zwraca-

²⁾ A. Viti de Marco: „*Principii di economia finanziaria*“. Torino 1934 wraz z przedmową L. Eiuandi.

cała na siebie uwagę kwestia jego rozdziału, uważam jednak, że w obecnej chwili sprawa jego wytwarzania wysuwa się coraz bardziej na plan pierwszy. Zajmuje się tym właśnie teoria produkcji. Ażebym coś dzielić trzeba najpierw coś wytworzyć. Za optymalny dochód społeczny uważam taki, który zaspakaja najlepiej pragnienia i potrzeby konsumentów. Konsumentci wydając swoje indywidualne dochody w sposób, który im najlepiej odpowiada, wskazują drogę produkcji i osiągają maksimum zadowolenia przy zaspakajaniu swych potrzeb indywidualnych. Oni to ustalają hierarchie potrzeb i na tej podstawie powstaje i rozbudowuje się aparat produkcyjny, który musi w myśl zasady gospodarności, pracować jak najbardziej oszczędnie. Obok potrzeb indywidualnych zjawiają się jednak także coraz to liczniejsze potrzeby społeczne czyli kolektywne, zaspakajane dzięki działalności produktywnej państwa i instytucji społecznych. Produkcja ich musi też znaleźć aprobatę w opinii mas pracujących. Wprawdzie zarówno potrzeby indywidualne jak i potrzeby kolektywne mogą być, jak to trafnie podkreśla E. Lipiński³⁾ tworzone w szerokich masach, drogą reklamy w gospodarce kapitalistycznej, a drogą wychowania konsumenta w gospodarce planowej, jednakże mamy tu do czynienia w każdym razie z oddziaływaniem dwustronnym. Ustalając rozmiary potrzeb i wytwarzając popyt, nie można w żadnym razie negliżować woli i upodobań szarych mas konsumentów. Inaczej rządziłaby życiem gospodarczym dowolność i przypadek, a nie prawa naukowe.

Za dochód społeczny uważam wartość wytworzonej w ciągu pewnego czasu sumy dóbr i usług. Z niego muszą być pokryte przede wszystkim wszelkie wydatki związane z eksploatacją majątku, reszta zaś idzie na konsumpcję i inwestycje. Dochód obejmuje więc wytworzone w ciągu pewnego okresu czasu dobra i usługi i nie można go w żadnym razie ograniczać do „sumy materialnych środków zaspakajania potrzeb“ jak to czyni E

³⁾ E. Lipiński: „Uwagi o zadaniach ekonomii“, *Ekonomista*, kwartał II, 1947.

Taylor⁴⁾). Jest to ujęcie z którym, zgodnie zresztą z szeregiem innych teoretyków, nie mogę się zgodzić

W skład dochodu społecznego wchodzi więc dobra i usługi. Zdaje się, że przez wciągnięcie doń usług jako składnika równoważnego z dobrami materialnymi kończymy długi spór o produktywności pewnych rodzajów pracy, który był tak żywy w zeszłym stuleciu. Dlaczego praca robotnika wytwarzającego gramofon i płyty miałaby być produktywna, a wysiłek artysty który śpiewa arię uwiecznioną na płycie miałby być pracą nieproduktywną? Posiadacz dobra zaspakaja pewną swą potrzebę używając go. Odbierający pewną usługę od drugiego człowieka też zaspakaja swój stan nienasycenia. Zgodnie z A. M a r s h a l l e m musimy wszelkie rozróżnienia, w które wchodzi termin „produkcyjny“ uznać za bardzo subtelne i mające charakter czegoś sztucznego. Każde dobro i każda usługa usuwająca lub zmniejszająca stan nienasycenia konsumenta musi być uznana za produktywną przy czym, z punktu widzenia naukowego, musimy odebrać temu pojęciu wszelkie zabarwienie etyczne. Nie dlatego, abyśmy go nie uznawali, ale po prostu dlatego, że leży to w innej płaszczyźnie myślowej. Co więcej, w miarę wzrostu gęstości zaludnienia i coraz to mocniejszej więzi społecznej rola usług oddawanych jednym ludziom przez drugich, zaspakajających potrzeby indywidualne i rola usług społecznych czyli kolektywnych, zaspakajających potrzeby zbiorowe, rośnie z zawrotną szybkością. Właśnie cechą bogacenia się społeczeństw jest coraz to mniejsza rola i mniejszy odsetek dóbr materialnych w dochodzie społecznym. Z chwilą gdy potrzeby absolutne są w wysokim stopniu zaspokojone zwiększa się ilość czasu przeznaczonego na zaspakajanie potrzeb względnych, potrzeb społecznych, zwiększa się odsetek ludzi pracujących w wolnych zawodach oddających usługi innym i zwiększa się ilość potrzeb

⁴⁾ E. Taylor: *Wstęp do ekonomiki*, Poznań 1936, str. 24. Twierdzenie powyższe powtarza prof. Taylor w drugim wydaniu tej pracy w roku 1947. Ścisłej — moim zdaniem — ujmuje pojęcie dochodu A. H e y d e l w artykule swym o dochodzie w *Encyklopedii Nauk Politycznych* określając go jako ogół przyrostów użyteczności w pewnym okresie czasu.

społecznych. W skład wytwarzanego w procesie produkcji dochodu społecznego wchodzi więc dobra materialne i usługi, którymi w mej pracy pragnę bliżej się zająć

Teoria produkcji, która dawniej zajmowała miejsce raczej podrzędne w gmachu naszej nauki jest już dzisiaj działem wszechstronnie rozbudowanym. Szereg subtelnych narzędzi analizy ekonomicznej, mających szerokie zastosowanie w teorii wymiany zostało użytych do tego celu. Tak więc teoria użyteczności krańcowych pozwoliła na stworzenie takich terminów, jak nakłady i utargi ogólne, średnie i krańcowe, które porównywane ze sobą dają zysk ogólny, średni i krańcowy. szerokie zastosowanie znalazło pojęcie komplementarności i substytucji dóbr i usług, tradycyjne zaś czynniki produkcji rozbito na szereg elementów bardziej jednorodnych, przy omawianiu których uwzględniono także zasadę występowania ich w pewnych kwantach; tradycyjne prawo zmniejszającego, stałego względnie zwiększającego się przychodu zmieniono na zasadę proporcjonalności elementów produkcji, wreszcie dla ilustracji i jasnego sformułowania tych poglądów zastosowano z powodzeniem w teorii produkcji metody graficzne i matematyczne. Zrodziły się jak gdyby przybudówki teorii ekonomii, jak np. zagadnienie lokalizacji produkcji lub rozważania nad koncentracją produkcji czyli nad zagadnieniem optymalnej wielkości zakładów produkcyjnych, z którymi dawna teoria zajmująca się głównie wymianą, nie bardzo wiedziała co zrobić. W końcu wcielono je do coraz to bardziej rozszerzającej się teorii produkcji.

W nowo rozbudowanej teorii produkcji nie znalazło — o ile sięga moja znajomość literatury nowszej — należytego uwzględnienia zagadnienie produkcji usług. Jest ono z dwóch względów ważne. Po pierwsze dlatego, że w produkcji usług obserwujemy nieco odmiennie procesy, prawidłowości i problemy, niż w produkcji dóbr materialnych. Usługi — co szerzej rozwinę za chwilę — nie można oddzielić od pracownika je wytwarzającego lub instytucji społecznej, która ich dostarcza. Koszty produkcji usług kształtują się odmiennie, a cena ich for-

muje się również inaczej jak cena dóbr materialnych, mogących iść w świat samodzielnie, jak gdyby razem z tym zasobem pracy, który został w nie włożony. I tak dalej. To jest pierwsza grupa zagadnień. Z powodu niewłaściwego ich ujęcia często fałszywie lub wadliwie przedstawia się szereg zjawisk i problemów ekonomicznych. Rozważania na ten temat stanowią główną treść mojej pracy. Obok tego problematu teoretycznego istnieją jednak pewne zagadnienia praktyczne, które potrącę przy tej okazji raczej ubocznie. Nie znaczy to, aby były one mniej ważne. Wprost przeciwnie może właśnie one odegrają pewną rolę w kształtowaniu się nowej rzeczywistości, w tej wielkiej rewolucji myślowej, kulturalnej, społecznej, politycznej i gospodarczej którą obecnie przeżywamy. Chodzi mianowicie o to, że trzeba zerwać z mitem ubóstwienia jedynie pracy manualnej, wytwarzającej dobra materialne. Wszystkie rodzaje pracy celowej, wytwarzającej dobra i usługi pożądalne, są produktywne, potrzebne i równo-uprawnione. Jeśli teoria wyzysku głosi, że w systemie kapitalistycznym robotnik był wyzyskiwany przez przedsiębiorcę, dającego mu w formie płacy tylko część wytworu jego pracy, ucieleśnionej w towarze, to jest ona niezupełną. Pracownik nie wytwarzający żadnych dóbr materialnych, a oddający tylko pewne usługi również mógł być wyzyskiwany przez zatrudniającego go kapitalistę, mógł nie otrzymywać całkowitego wytworu swojej pracy. Zagadnienie to nie da się rozwiązać na podstawie obiektywnych teorii wartości, albowiem nie wytwarza on przedmiotów materialnych; zagadnienie to jednak musi być w jakiś sposób rozstrzygnięte. Ale jak — rzuca się na usta pytanie? Otóż przyjmując, że idziemy w kierunku ustroju, który znosi wyzysk pracy, musimy zauważyć, że użyteczni pracownicy wytwarzający usługi nie mogliby być wynagradzani niżej niż pracownicy wytwarzający dobra. Jeżeli dla oddawania tych usług trzeba długich lat nauki to trzeba by to także uwzględnić. Lata nauki wymagają wyrzeczenia się pracy zawodowej, i najrozmaitszych innych przywaczej. Uczący się liczy, że to zostanie mu zwrócone w przyszłości. Jeśli specjalistę lub specjalnie wydajnego pracownika wyna-

gradza się wyżej, stosownie do jego rezultatów produkcyjnych, to również trzeba by wyróżniać wybitnie zdolnych pracowników oddających usługi. Inaczej mogłyby się wytworzyć podstawy do powstawania warstwy proletariatu pracowników niefizycznych.

Nie rozwijając jednak dalej tych rozważań, mających odmienny charakter, powróćmy do naszego teoretycznego zagadnienia produkcji usług.

Wytworzone w procesie produkcji dobra materialne odrywają się od warsztatu pracy i robotnika, idąc w świat jako towar. O dziejach powstawania, wymiany i konsumpcji tych towarów mówią wszystkie podręczniki ekonomii. Natomiast jeśli chodzi o usługi to niektórzy autorzy odrzucają w ogóle to zagadnienie mówiąc, że nie prowadzi ono do niczego innego, jak do niepotrzebnego pomieszania pojęć, inni zaś, jak np. M. Pantaleoni⁵⁾, lub F. W. Taussig⁶⁾ przyznają — moim zdaniem najzupełniej słusznie — pełne prawo obywatelstwa w ekonomii usługom, które traktują na równi z innymi towarami rynkowymi. I tu właśnie istnieje luka w teoretycznym ujęciu zagadnienia. Wprawdzie z punktu widzenia konsumenta nie ma różnicy między dobrem, a usługą, albowiem spożycie jednego i pobranie drugiej zwiększa sumę użyteczności jaką on w pewnym czasokresie osiąga, istnieją natomiast ogromne różnice w procesie produkcji jednych i drugich. Podaż i cena usług kształtuje się inaczej niż podaż i cena dóbr materialnych. Sądzę również, że wiele trudności, związanych z teorią płacy robotczej, wynikało z zapoznania faktu, że praca jest usługą a nie towarem. Z punktu widzenia przedsiębiorcy kapitalistycznego ma to mniejsze znaczenie, natomiast dla dającego pracę i dla społeczeństwa różnice są ogromne. Przykładem na to może być inne traktowanie problemu bezrobocia, niż problemu braku czy nadmiaru towarów. Pierwszy jest jednym z najważniej-

⁵⁾ M. Pantaleoni: *Pure Economics*, London 1898.

⁶⁾ F. W. Taussig: *Principles of Economics*, New York, V. I. str. 15—29.

szych zagadnień teoretycznych i społeczno-politycznych dnia dzisiejszego, drugi pewnym zjawiskiem frykcyjnym.

Dla uproszczenia zagadnienia wyłączymy jednak zagadnienie płacy roboczej z zakresu naszych rozważań, przyjmując że praca ucieleśnioną w towarze jest wynagradzana w zależności od ceny osiągananej przez ten towar na rynku. Za przedmiot naszych rozważań weźmiemy przede wszystkim pracę dostarczającą usług czystych¹⁾. Spotykamy tu dwie grupy zagadnień. Pierwsza dotyczy indywidualnych usług, oddawanych jedynym ludziom przez drugich. Produkcją ich rządzą nieco inne prawa niż produkcją dóbr materialnych, ale cena ich kształtuje się podobnie, jak cena towarów. Druga grupa zagadnień to zagadnienie produkcji i ceny usług zbiorowych, wytwarzanych przez państwo lub instytucje publiczno-prawne. Jest ich z każdym dniem coraz więcej. Jest to wynikiem wzrostu gęstości zaludnienia i komplikowaniem naszego ustroju społecznego, w którym jest coraz więcej urzędzeń i instytucji społecznych. W związku z tym coraz bardziej palącymi stają się ciekawe teoretycznie i ważne praktycznie pytania: jaki jest koszt założenia i funkcjonowania tych instytucji i urzędzeń społecznych, oddających obywatelom szereg nieraz niezbędnych usług? Jaka faktycznie jest cena tych usług i kto za nie płaci — podatnicy czy faktycznie z nich korzystający? Co w cenie tych usług jest zapłatą za nie, a co podatkiem? Które z tych usług mają być oddawane konsumentom na zasadzie odpłatności ogólnej, a które szczegółowej, a więc z których korzystać ma każdy darmo, a za które ma płacić. W ten sposób ekonomia łączy się jak najściślej na tym odcinku ze skarbowością i zagadnienie gospodarki publicznej z interesami jednostek gospodarujących

¹⁾ W związku z tym odrzucam pojęcie tak zwanych usług produkcyjnych. Praca ludzka wytwarza albo dobra albo usługi i wszelkie usługi požądalne należą do produkcji. Dobra nie oddają usług, ale zaspakajają nasze potrzeby. Dobra produkcyjne czyli kapitał nie oddają usług, lecz ułatwiają wytwarzanie dóbr konsumcyjnych i usług. Na tym polu panuje po dziś dzień pewne pomieszanie pojęć.

Sprawa się jeszcze bardziej komplikuje z powodu postępującego uspołecznienia pewnych działów produkcji dóbr i usług. Państwo, w szerokim tego słowa znaczeniu, obejmując pewne gałęzie produkcji, nie kieruje się zasadą zysku oddając pewne dobra i usługi darmo, inne poniżej ceny kosztu, inne po cenie kosztu, inne wreszcie z przeciętnie spotykanym zyskiem lub po cenie zawierającej w sobie zysk ponadnormalny, a więc podatek. Ideą jego przewodnią musi być dobrobyt szerokich mas. W związku z tą jego polityką pracą w zakładach państwowych może tracić powoli związek z dobrami i usługami wyprodukowanymi upodabniając się do pracy urzędników oddających usługi. Płaca w przedsiębiorstwach publicznych może zmieniać się w uposażenie, a cena towarów czy usług w podatek. Przedsiębiorstwa społeczne produkują dalej przedewszystkim artykuły masowego spożycia na które popyt jest stosunkowo stały i często ułatwiają sobie kalkulację w ten sposób, że od swoich odbiorców pobierają opłaty ryczałtowe lub też wprowadzają system opłat stałych, do których dołącza się zmienna suma za zużyta w pewnym czasokresie ilość produktu lub usług. Taki system opłat ryczałtowych jest pewnego rodzaju abonamentem usług, abonamentem często na wpeł przymusowym, bo z sieci usługowej wyłączyć się nie można. Związane są z tym, dla związania konsumenta, często pewne opłaty wstępne. Abonament zaś, jak to świetnie maluje w swojej *Economia finanziaria* A. Viti de Marco jest przejściem od ceny do podatku. Jeszcze raz widzimy coraz ściślejszy i coraz bardziej zacieśniający się dziś związek ekonomii ze skarbowością.

Zdaje mi się, że powyższe ciekawe zagadnienia teoretyczne, ważne także z punktu widzenia praktycznego, oświetli się i pogłębi przez rozbudowanie teorii produkcji usług. Ułatwi ona podejście do zagadnienia płacy roboczej, której nie można uważać, jak to symplicystycznie pojmowano, za towar osiągający pewną cenę rynkową, a przede wszystkim powie jak kształtują się koszty produkcji i cena usług wolnych, jak również koszty pro-

dukcji i ceną usług publicznych. Nowa rzeczywistość rodząca się w naszych czasach wymaga rozbudowania teorii, bo stare narzędzia służące do jej opanowania już nie wystarczają.

2. O podziale usług i kilku zagadnieniach społecznych z tym związanych

Jeśli ktoś wyświadczy drugiemu pewną usługę, mającą dla któregoś z nich wartość nieocenioną, lub jeśli ktoś odda społeczeństwu usługę wyjątkową, nie dającą się faktycznie wynagrodzić, np. dokona wiekopomnego odkrycia czy wynalazku, lub stworzy dzieło sztuki trwające stulecia, to takie usługi nie interesują nas z naukowego punktu widzenia. Przedmiotem naszych rozważań będą usługi wytwarzane regularnie i konsumowane masowo, na które istnieje regularny, stały popyt zaspakajany przez producentów tych usług. Usługi te są rzucane na rynek i osiągają pewną cenę. W przypadku usług kolektywnych istnieje czasami przymus ich konsumpcji, co może łączyć się ze zjawiskiem, które należy ocenić ujemnie, a mianowicie ze stwarzaniem usług fikcyjnych.

Zajmując się zagadnieniem produkcji usług należy na wstępie określić rzecz zdawałoby się prostą, a mianowicie różnicę między dobrem a usługą. Granice między nimi nie są wyraźne. Te same potrzeby mogą być zaspakajane przez użytkowanie pewnych dóbr materialnych lub dzięki usługom drugih ludzi, co widzimy np. w gospodarstwie domowym. Dobra i usługi substytuują się wzajemnie. Wytwórcami usług są ludzie pracujący bez kapitału lub przy użyciu mniejszej lub większej ilości dóbr kapitałowych. Wytwarzanie usług jest pewną czynnością, pewnym działaniem, dzięki któremu zmniejsza się stan nienasycenia pewnych potrzeb u odbiorców tych usług. Przeciwwstawić im należy dobra mające postać materialną i tak zwane dobra niematerialne, które trwają w czasie. Dobrem niematerialnym będzie np. utwór poetycki, powieściowy lub muzyczny, albowiem papier na którym jest on spisany ma znaczenie

raczej podrzędne. Obok tych dóbr materialnych i niematerialnych mamy jeszcze innego rodzaju dobra niematerialne np. dostarczenie prądu, siły lub światła którymi w naszych rozważaniach się nie zajmujemy.

Uwzględniając nasze zastrzeżenia co do dóbr niematerialnych można powiedzieć, że dobra są to zwykle przedmioty materialne wytworzone zazwyczaj przy pewnym nakładzie pracy i kosztów. Posiadają one pewne właściwości oceniane pozytywnie przez konsumentów, gotowych coś za nie poświęcić. Idąc na rynek odrywają się zazwyczaj od warsztatu pracy i producenta przybierając formę towaru. Usługi, odwrotnie, nie mają postaci materialnej. Istota ich polega na wytworzeniu pracy, wydatkowaniu pewnej ilości pracy, pewnego efektu, zaspakajającego potrzebę spożywcę. Usługi nie są towarem w potocznie rozumianym znaczeniu tego słowa, co oddaje nasz zwrot językowy, że nie płaci się za nie, lecz się je opłaca. Ale usługi wytwarza się i konsumuje, mają one swą cenę i koszty produkcji. Jest ich względny nadmiar lub brak, a więc są wszystkie dane po temu, aby zająć się nimi z ekonomicznego punktu widzenia.

Podział usług może odbywać się wedle najrozmaitszych kryteriów. Spróbuję je w celu ułatwienia dalszych naszych rozważań w pewien sposób podzielić na klasy, nie przywiązując do tego specjalnej wagi, wszelkie bowiem granice stwarzane przez nas w nauce są zawsze sztuczne i mają tylko na celu ułatwienie nam badań. Są tworzone dla nas, a nie istnieją faktycznie w rzeczywistości.

Rozróżnić możemy przede wszystkim usługi indywidualne, zaspakajające potrzeby indywidualne, jak usługi wolnych zawodów, służby, rzemieślników itd. W większości wypadków oddawanie ich nie wymaga ani tworzenia instytucji społecznych, ani większego kapitału. Zagadnienie się komplikuje przez wciąganie w grę wyżej wspomnianych czynników, a mianowicie:

- 1) przez tworzenie instytucji społecznych, a więc hierarchiczne wiązanie się ludzi produkujących usługi, którzy ujednostajniają system oddawania usług i dzielą między siebie pracę,

2) przez zaangażowanie w produkcji usług większych ilości kapitałów. Wtedy to nadajemy im nazwę społecznych, chociaż ich konsumentami są zawsze jednostki, wchodzące w skład danej grupy społecznej. Dwa wspomniane wyżej czynniki mogą grać oddzielnie lub wspólnie np. usługi zakładów komunikacji miejskiej wymagają znacznych inwestycji kapitałowych i istnienia organizacji miejskiej. Zaliczyć tu należy usługi transportowe i rozrywki. Cena ich w przypadku uspołecznienia danych zakładów produkcyjnych kształtuje się podobnie jak cena towarów zmonopolizowanych. Usługi pobierane są w wymierzalnej ilości przez jednostki, które za nie płać proporcjonalnie w stosunku do stopnia korzystania z nich. Są wśród nich usługi o specjalnym charakterze jak np. usługi kredytowe i pokrewne, których nam dostarczają wszelkiego rodzaju instytucje bankowe, oszczędnościowe i ubezpieczeniowe. Są to typowe usługi oddawane przez pewne instytucje społeczne rozporządzające pewnym kapitałem, a mianowicie rozbudowaną siecią obsługi. Wynagrodzenie za te usługi mieści się w pobieranym procentcie od wypożyczonych kapitałów; przez to nie chciałbym jednak powiedzieć: w ten sposób tłumaczę istotę procentu. Wreszcie pewnej grupy usług wyodrębnić nie możemy, gdyż ich oddanie łączy się z dostarczeniem pewnego dobra materialnego. Do tej grupy należą wszelkie usługi oddawane przez kupców i pośredników. Dadzą się one wyodrębnić w przypadku handlu komisowego. Rola ich w życiu gospodarczym jest wielka, gdyż wiemy jak ogromna jest różnica między ceną producenta a konsumenta⁸⁾. W dzisiejszym układzie stosunków społecznych i wytwórczych tak zwany kupiec jest również często producentem, zmieniającym jakość towaru. Im bardziej jednak towar

⁸⁾ *Ekskurs o handlu.* Kupiec od najdawniejszych czasów był przewoźnikiem i konwojentem przewożonych towarów. Na niego spadało ryzyko ubezpieczenia transportu. On to wyszukiwał dostawców, często uczył ich i zachęcał do produkcji, często ich finansował. Gdy towar wreszcie dostał się do jego dobrze zabezpieczonych składów i piwnic, dbał o jego przechowanie, przesortowanie, regularne czyszczenie i utrzymanie odpowiedniego, do wahań zapotrzebowania starannie dobranego zapasu, wreszcie często go przetwarzał i przerabiał. Był w wyższym stopniu transpor-

jest standaryzowany, im bardziej producent produkuje towar gotowy do konsumpcji, tym bardziej rola aparatu handlowego sprowadza się do roli czystej usługi. W przypadku tworzenia wielkich domów handlowych, gdzie maleje kwestia tworzenia asortymentu towarów, rolę pośrednictwa można coraz bardziej sprowadzić do usługi.

We wszystkich wspomnianych wyżej wypadkach, z wyjątkiem ubezpieczeń społecznych, jednostki pobierają dobrowolnie pewną ilość usług, stosownie do swego indywidualnego zapotrzebowania i płacą za ilość pobraną. Są to usługi dobrowolnie pobierane.

Możemy jednak także spotkać się z przymusem pobierania pewnych usług jak np. w wypadku ubezpieczeń społecznych lub innych wypadków. Wtedy trzeba płacić okresowo pewne kwoty należne z tego tytułu. Mamy do czynienia z abonamentem przymusowym usług, co jak wspomniałem poprzednio, jest krokiem przejściowym do opodatkowania.

Wszystkie omówione do tej pory usługi są indywidualnie odpłatne w związku z czym wytworzona ich ilość może mniej lub bardziej łatwo dostosowywać się do zapotrzebowań rynku.

W przypadku zaistnienia odpłatności ogólnej nie można po pierwsze wymierzyć ilości usług pobranych przez jednostkę np. jednostka korzysta do woli z parku publicznego, oświetlenia miasta, z muzeów, bibliotek, archiwów, wystaw lub widowisk jeśli odnośne instytucje nie pobierają za to żadnych opłat indywidualnych. Razem z zagęszczeniem ludności jest coraz więcej

terem i producentem, niż kupcem. Żądając zapłaty za to wszystko znajdował się w sytuacji uprzywilejowanej, bo był bogaty, bo mógł odwlec chwilę zapłaty czy kupna i zawrzeć transakcję w momencie dla siebie najstosowniejszym, wyzyskując swą przewagę ekonomiczną. Często dla upozorowania swych zysków stwarzał fikcję usługi lub też fikcję kosztów. Czerpał z tego fikcyjnego świata realne zyski, bo czyż jest wielu ludzi którzy by się takiej pokusie oparli. Umożliwiał mu te zyski istniejący ustrój społeczny. Stąd to wyrosło oburzenie na kupców i świat kupiecki i zaprzeczenie często całkowite ich roli jako producentów i pośredników, znajdujące swój najjaskrawszy wyraz w powiedzeniu F o u r i e r a „uważam słowo „kraść“ za jedynie odpowiednie dla określenia dobrodziejstw wynikających z czynności klasy pijawek zwanych kupcami”.

tego rodzaju usług. Koszty ich opłacane są z pobieranych podatków lub z innych źródeł dochodowych państwa lub instytucji społecznych. Czasem opłaty są dobrowolne jak często to się zdarza w przypadku usług religijnych. Odnośnie do pewnych grup usług, oddawanych obywatelom przez państwo, wyklucza się z góry zasadę odpłatności szczegółowej. Tak np. prawo do bezpieczeństwa osobistego, do zabezpieczenia swego mienia, do nauczania bezpłatnego ma każdy obywatel bez względu na to czy płaci podatki czy nie. Bogatsi płacą za biedniejszych. Czasem ta zasada odpłatności ogólnej usług łączy się z pobieraniem pewnych opłat o charakterze raczej symbolicznym np. za usługi sądów wymierzających sprawiedliwość pobiera się pewne opłaty mające na celu ograniczenie korzystania z nich, mających ograniczyć niepotrzebną kłótniwość i pieniacstwo. Pobieranie tych opłat symbolicznych jest rzeczą ważną i celową przy produkcji usług, które nie tworzą nowych użyteczności, lecz zapobiegają powstawaniu szkód indywidualnych i społecznych. Nikt np. nie może twierdzić, że działalność sądów stwarza pewne wartości pozytywne. Chronią one jednostki i społeczeństwo przed szkodnikami lub usuwają niepotrzebne tarcia między ludźmi. Stąd też w pewnych wypadkach opłaty sądowe można uznać za najzupełniej usprawiedliwione. Natomiast opłaty za naukę, jeśli przyjmiemy odnośnie do niej zasadę odpłatności ogólnej, musimy uznać za niecelowe, gdyż tworzy ona nowe użyteczności. Naturalnie i tu są pewne wyjątki np. gdy ktoś nie wykorzystuje w sposób należyty, a więc marnuje pracę pedagogów opłacanych z funduszy publicznych i zabiera niepotrzebnie długo miejsce w szkołach, ten winien płacić za naukę. W przypadku usług zapobiegających szkodom, nawet jeśli istnieje przymus ich pobierania, czasami trzeba bezwarunkowo pobierać opłaty np. przy ubezpieczeniach wszelkiego rodzaju. Opłatą spełnia rolę prewencyjną i zwiększa dbałość o rzeczy ubezpieczone jeżeli składki rosną w miarę nasilenia niebezpieczeństwa.

Ilość potrzeb kolektywnych zaspakajanych przez państwo lub różnego rodzaju instytucje społeczne rośnie razem z zaga-

szczeniem ludności. Zaspakajają je wytworzone usługi lub też dobra materialne, oddawane korzystającym często po cenie, poniżej kosztu lub nawet darmo w imię zasady odpłatności ogólnej. W przypadku zabiegów zdrowotnych np. szczepień w czasie epidemii lub w razie konieczności rozprawienia między wszystkich pewnych lekarstw, istnieć może nawet przymus bezpłatnego pobierania pewnych usług, całkowicie usprawiedliwiony bez względu na dobro ogólne.

Łączy się z tym jednak pewne niebezpieczeństwo, a mianowicie z poświęceniem zasady odpłatności indywidualnej; mogą być wytwarzane usługi, jak też i dobra, niepotrzebne lub mało potrzebne w ilościach nadmiernych, nieodpowiadających istotnemu zapotrzebowaniu. W związku z tym może się wytworzyć klasa pozornie pracująca, a faktycznie niepotrzebna. Istnienie takiej klasy jest czymś jeszcze gorszym od istnienia warstwy ludzi niepracujących. Oni pracują, często ciężko, zaangażowani do produkcji usług fikcyjnych, a więc słusznie roszczą sobie pretensje do wynagrodzenia. Z ich subiektywnego punktu widzenia są wzorowymi pracownikami, tymczasem zaś dla gromady są ciężarem. Zjawisko to jest łatwiejsze do usunięcia w produkcji dóbr niż usług. W produkcji dóbr materialnych można, przez porównanie dzisiejszych norm wydajności z dawniejszymi, przez stosowanie pewnych wzorów, łatwiej określić ilość ludzi i jakiego czasu trzeba do wykonania pewnych prac, przy produkcji usług zaś, jest to zadanie znacznie trudniejsze. Co więcej łatwiej tu jest tworzyć usługi całkowicie fikcyjne, a nawet szkodliwe. Może się zdarzyć, że pewna grupa czasami podświadomie wymyśla sobie zadania i chce za nie być wynagradzana. Niestety jest jeśli ma ona władzę. Może ona wtedy narzucić masom swe niepotrzebne usługi i wykrzywić całe życie społeczne. Nie oznacza to, żeby nie istniały potrzeby kolektywne. Przeciwnie, jak wspomniałem, ilość ich i rola rośnie i musi rósć w życiu nowoczesnej gromady, ale trzeba, dla uniknięcia pomyłek znaleźć jakieś kryteria ich celowości, określić ściślej ich kosztą produkcji i cenę, w przypadku dóbr i usług oddawanych tytułem odpłatnym.

3. O kosztach produkcji usług

Koszty produkcji decydują w długich okresach czasu o podaży towarów i określają to, co od czasów A. Marshalla nosi nazwę ceny normalnej, możliwej do przyjęcia dla wytwórców. Bliższa analiza tego zagadnienia wyjaśniła wprawdzie, że koszty poniesione za założenie przedsiębiorstwa, koszty kapitału stałego grają mniejszą rolę, niż koszty bieżące. Raz stworzony warsztat pracy, o ile włożonego kapitału nie można wycofać, będzie pracował, jeśli tylko cena osiągnięta na rynku pokryje bieżące koszty produkcji. Wartość inwestowanego kapitału nie zależy bowiem od kosztów poniesionych, ale od osiągniętych zysków netto, które skapitalizowane określają jego wysokość. Ważną również rolę w określaniu kosztów na które przedsiębiorstwo się zdecyduje, odgrywa przewidywanie przyszłości. Musi istnieć pewne prawdopodobieństwo, że wyłożone koszty się zwrócą i dadzą nadwyżkę nie mniejszą niż w innych działach produkcji. Dążność do zrównania owych nadwyżek, czyli w ustroju kapitalistycznym zysków, w różnych działach wytwórczości, wyraża usiłowanie stworzenia produkcji jak najbardziej scharmonizowanej, jak najlepiej odpowiadającej preferencjom konsumentów. Przewidywane więc koszty produkcji i spodziewana marża zysku określają, wysokość inwestycji i wielkość produkcji. To wszystko składa się na podaż, która w połączeniu z popytem określa cenę produktu, dążącą do równowagi długookresowej.

Zagadnieniem kosztów zajmuje się żywo szkoła socjalistyczna w ekonomii przy czym za koszty zmienne uważa przede wszystkim sumy wydawane na płace, które pozwalają kapitaliście pobierać nadwartość. Na tym rozróżnieniu oparł K. M a r x swoją teorię kryzysów w gospodarce kapitalistycznej i pierwszy podkreślił ich periodyczność.

Zagadnieniem kosztów zajęła się w nowszych czasach rozbudowana teoria produkcji, rozróżniając koszty ogólne, średnie i krańcowe. Zrównanie się kosztów krańcowych z utargiem krańcowym daje wedle niej największy zysk przedsiębiorcy,

zrównanie się kosztów średnich z utargiem średnim czyli ceną stanowi idealny cel, do którego dąży wolna konkurencja. Wtedy, w stanie statycznym w gospodarstwie społecznym, zyski zostałyby spowodowane do zera. Teoria ta rozważa wypadki kiedy nakłady czyli koszty są idealnie podzielne, rozważa jednak także i wypadki kiedy nakłady występują w pewnych niepodzielnych kwantach.

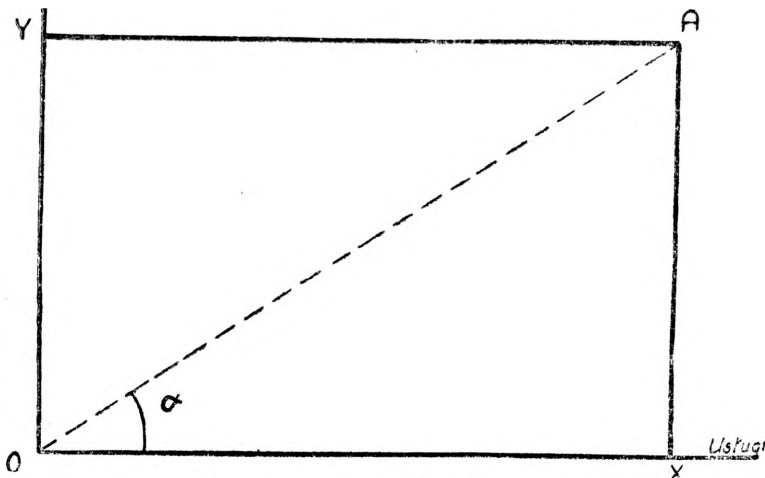
Po tych kilku uwagach wstępnych pragnę zastanowić się nad zagadnieniem kosztu produkcji usług, który kształtuje się odmiennie i nie da się — moim zdaniem — zmieścić w ramach wypracowanych przez dotychczasową teorię.

Trzeba zauważyć przede wszystkim rozważając koszty produkcji usług, że co innego musimy uważać tu za koszt stały a co innego za zmienny. Kosztem stałym jest tu właśnie wydatek poniesiony na wyszkolenie i opłacenie pracownika, a kosztem zmiennym wszelkie wydatki rzeczowe i urządzenia techniczne. Wspecjalizowany i opłacony wedle norm przyjętych w jego środowisku pracownik, może dać pewną ilość usług, które byśmy mogli nazwać normalną, np. lekarz lub adwokat pewną ilość porad. Ów koszt stały podnosi się znacznie jeśli dla oddawania pewnych usług trzeba stworzyć dobrze zorganizowaną, uwzględniającą podział pracy i hierarchicznie zbudowaną sieć obsługi. Wydatki szkoleniowe i personalne stanowią wtedy trzon wydatków stałych. Pracownik lub pewna instytucja społeczna mogą wtedy jak dobrze zbudowany warsztat lub fabryka oddać pewne quantum usług. W produkcji usług przeważają tedy koszty stałe, a nadto koszt ogólny wcale lub bardzo mało co się zmniejszy, jeśli nawet pracownik lub pewna instytucja społeczna nie będzie przez pewien okres czasu pracowała.

Konsekwencją powyższego będzie stwierdzenie, że przy produkcji usług tak zwany koszt krańcowy ma minimalne znaczenie, a cała metoda marginalna — małe zastosowanie. Wielkość kosztu krańcowego równa się zero lub zbliża się do zera. Natomiast możemy badać kształtowanie się ogólnych i średnich kosztów produkcji usług, chociaż te ostatnie często są również trudne do oznaczenia.

Koszty produkcji usług możemy badać w następujący sposób. Przy pewnym jednorazowym, stałym nakładzie możemy otrzymać pewną ilość usług. Zwiększenie lub zmniejszenie wynagrodzeń wywiera stosunkowo mały wpływ na ilość wytworzonych usług założywszy, że pracownik nie głoduje i że istnieje w danym środowisku społecznym dyscyplina pracy. W przypadkach nadzwyczajnych ilość tę możemy na krótki okres czasu zwiększyć do granicy maksymalnego wyzyskania pracownika lub instytucji. W dłuższych okresach czasu jednak ilość ta będzie się zbliżała do pewnej normy przeciętnej jak np. ilość porad mogąca być udzielona przez lekarza Ubezpieczalni Społecznej. Średni koszt usługi wyrażałby ułamek w którego liczniku byłby ów koszt stały plus pewne minimalne koszty zmienne, a w mianowniku, ilość normalnie oddanych usług, co można by doskonale przedstawić graficznie. W przypadku wy-

Nakłady



Niech odcinek OY przedstawi nam koszty stałe, które musimy ponieść, zaś odcinek OX ilość, normalnie przy danym nakładzie wytworzonych usług. Stosunek $\frac{AX}{OX}$ czyli $\text{tg. } \alpha$ będzie kosztem średnim usługi. Ścisłej biorąc ów koszt średni byłby nieco wyższy, ponieważ z oddaniem usługi łączą się też pewne koszty zmienne. Koszt średni (K_s) równałby się więc kosztowi zmiennemu K_z plus $\text{tg. } \alpha$

$$K_s = K_z + \text{tg. } \alpha$$

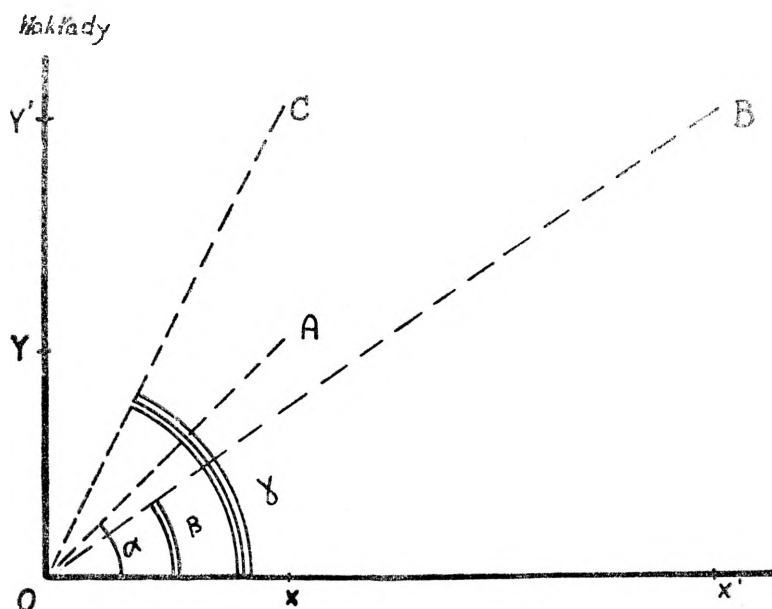
W przypadku oddania ilości usług mniejszej niż normalna K_s wzrastałby, dążąc do nieskończoności, gdy X zbliża się do 0.

produkcji ilości usług mniejszej od normalnej koszt średni wzrastałby dążąc do nieskończoności, gdy ilość oddanych usług zbliżałaby się do zera.

Czasami nie podobna określić ściśle liczby wyświadczonych usług lub ilości korzystających z pewnej usługi, która np. w przypadku audycji radiowej może być zupełnie nieokreślona. Praktycznie te przypadki są jednak bez znaczenia.

Im większa jest liczba ludzi, produkujących wspólnie pewne usługi np. w przypadku stworzenia pewnej instytucji społecznej, tym w wyższym stopniu koszt produkcji będzie kosztem stałym. Przepada on jeśli dany usług się nie wytwarza. W przypadku unieruchomienia fabryki odpadają koszty zmienne, a kosztów stałych można nie ponosić, z wyjątkiem drobnych wydatków na dozór i konserwację. Kiedy staje pewna instytucja, to odpadają tylko bardzo drobne koszty zmienne, zaś koszty stałe trzeba ponosić prawie że w niezminiejszej wysokości, jeśli nie chce się dopuścić do jej dezorganizacji.

Jeżeli usługi produkuje indywidualni, drobni wytwórcy, a rynek na nie jest duży, to prawa rządzące podażą usług niewiele różnią się od praw rządzących podażą dóbr. W miarę jak rynek się kurczy lub usługi oddaje coraz to większa instytucja, podaż usług odbywa się w pewnych kwantach, w pewnych jednostkach niepodzielnych i coraz to mniejszą rolę gra koszt krańcowy produkcji. Koszty ogólne wzrastają wówczas skokami, a koszt średni biegnie zygzakowato jeśli byśmy chcieli to przedstawić graficznie. Przyjmijmy np. że pewną instytucję rozbudowano w takim stopniu, że koszty jej prowadzenia wzrosły dwukrotnie, a ilość usług, które mogą być oddane trzykrotnie. Koszt średni usługi wówczas zmniejszy się o jedną trzecią. Jeśli z jakichkolwiek przyczyn, których nie analizujemy, ilość pobranych usług się nie zwiększy, wówczas koszt średni usług wzrośnie o sto procent, albowiem kosztów stałych nie da się łatwo w krótkich okresach czasu obniżyć. Podobne zjawiska są typowymi w zakresie produkcji usług.



Przyjmijmy, że w przypadku podwojenia nakładów z OY na OY' ilość normalnie wytworzonych usług potroi się z OX na OX' . Wówczas koszt średni usługi spadnie, ponieważ $\text{tg. } \beta$ jest mniejszy od $\text{tg. } \alpha$. W przypadku jednak oddania mniejszej ilości usług niż OX' koszt średni usługi wzrastałby, będąc w punkcie X znacznie wyższym niż poprzednio (dwukrotnie w naszym przypadku) równając się $\text{tg. } \gamma$. Koszty średnie usług zależą więc od nakładów czynionych w pewnych kwantach. Co prawda pojęcie ilości normalnie wytworzonych usług jest zmienne, zależąc od stanu techniki i umiejętnie zorganizowanej pracy. W krótkich okresach czasu można je przyjąć jednak za wielkość stałą.

Kształtowanie się kosztów usług kolektywnych wykazuje tedy pewne specyficzne cechy. Nowoczesne instytucje społeczne są to jak gdyby wielkie fabryki, o wysokim stopniu koncentracji które muszą, czy chcą, czy nie chcą, raz puszczzone w ruch pracować pełną parą. Co więcej, produkcja ich niewykorzystana marnuje się. Co więcej, nie podobna często obliczyć kosztów poszczególnej usługi. W związku z tym trzeba znaleźć jakieś inne kryteria oceny, uzasadniające racjonalność produkcji i usprawiedliwiające wysokość poniesionych kosztów. Jest to tym bardziej wskazane, że spotykamy się tu ze zjawiskiem usług fikcyjnych, zadań wymyślonych przez ludzi pozbawio-

nych często poczucia umiaru, nie umiejących patrzeć na współczesne zjawiska społeczne we właściwej perspektywie, wmawiających w innych, że coś jest koniecznie potrzebne i że trzeba na to koniecznie dać pieniądze. Nieszczęściem jest jeśli tacy ludzie mają władzę, bo mogą stać się jedną z przyczyn zubożenia ogólnego społeczeństwa. Nie chciałbym przez to obniżyć roli usług kolektywnych, bo wprost przeciwnie, jestem przekonany o ich rosnącej roli i znaczeniu w nowym społeczeństwie, tylko jako realista chcę podkreślić konieczność znalezienia miary, znalezienia kryteriów oceny w jakim stopniu są potrzebne i kryteriów oceny przy ustalaniu ich kosztów i wielkości ich produkcji.

Omawiając koszty produkcji usług pragnę poruszyć jeszcze jedno ważne zagadnienie, nie odgrywające większej roli jeśli chodzi o koszt produkcji dóbr materialnych. Teoria ekonomii przyjmuje, że dobro przeniesione w inne miejsce lub postawione do dyspozycji konsumenta w przyszłości jest innym dobrem jak poprzednio, uzasadniając w ten sposób produktywność pracy aparatu rozprawdzającego dobra czy kapitały i przechowującego je w czasie. Jest to rozróżnienie dość subtelne, nie sięgające do istoty zagadnienia. Trzeba by sprawę tak przedstawić, że z rozprawdzeniem i wyzyskaniem należytych dóbr wytworzonych łączą się pewne koszty, które ktoś musi ponieść. Teoria zajmuje się nimi jeśli ponosi je zawodowy pośrednik, nie interesuje się zaś nimi jeśli ponosi je konsument już po nabyciu towaru.

Zagadnienie to mało stosunkowo ważne, jeśli chodzi o produkcję dóbr materialnych, nabiera specyficznej wagi jeśli chodzi o usługi. Jest ono podstawą tego, co określamy jako wartość firmy handlowej. Usługi oddane w pewnym miejscu czy czasie oszczędzają kosztów konsumentom; usługi pewne, których nie trzeba sprawdzać, oszczędzają kosztów kontroli jakości usługi. Zaufanie da się sprowadzić do realnych kosztów produkcji dóbr i usług.

Zagadnienie to jest mało uwzględnione przy produkcji usług kolektywnych, chociaż w praktyce życia zwraca uwagę

wszystkich. Ileż jest narzekań na ogromne marnotrawstwo czasu traconego na załatwianie najrozmaitszych spraw? Ileż sprytu i wysiłku często trzeba, aby dowiedzieć się gdzie, co i jak można załatwić, jakież trudy i ofiary ponosi chcący otrzymać świadczenie mu należne? Ofiary te to koszty, czasem mające, a czasem nie mające swego odpowiednika pieniężnego. Pewne firmy utrzymują często specjalnego urzędnika zajmującego się tymi sprawami i jego opłacenie stanowi realny koszt korzystania z usług kolektywnych. W przypadku szerokich mas konsumentów koszty rozplywają się między nich. Koszty te nie uderzają ich często bezpośrednio po kieszeni, ale mimo to są realnymi dodatkowymi ciężarami na nich nałożonymi.

Rozważmy rzecz systematycznie. Koszty usług kolektywnych nie ograniczają się do sum wydatkowanych na opłacenie aparatu, który je wytwarza i rozprowadza. Znaczną ich część ponosi odbiorca lub też pewna grupa ludzi w społeczeństwie. Ważną np. rzeczą jest zapewnienie krajowi bezpieczeństwa na zewnątrz i państwo wydatkuje na ten cel znaczne sumy utrzymując siły zbrojne. Koszt ich utrzymania ponosi ogół opodatkowanych, jednakże w przypadku istnienia w danym kraju obowiązkowej służby wojskowej także odslugujący wojsko. Wprowadzenie obowiązkowej służby wojskowej jest zwiększeniem opodatkowania kraju. Uznaniem tej zasady jest wprowadzenie podatku wojskowego, płaconego przez tych, którzy w wojsku z jakichkolwiek powodów nie służą. To jest może najbardziej jaskrawy wypadek, ale obok zjawia się rosnąca liczba nowych obowiązków społecznych, liczba dodatkowych ofiar trudu, czasu i kosztów ponoszonych przez korzystających z najrozmaitszych usług. Często pewne zarządzenie administracyjne, pozornie niewinne, zwiększa w bardzo wydatny sposób opodatkowanie kraju. Znowu ta rzecz jest mało zbadana, bó nie znajduje odzwierciedlenia w realnych wypadkach budżetowych. Trzeba by znaleźć w tym wypadku jakieś inne kryteria dla ocenienia ponoszonych przez społeczeństwo kosztów, które pozwoliłyby stwierdzić, czy dane zarządzenie się opłaca. Czasem będzie to możliwe choć nie we wszystkich wypadkach.

Weźmy dla przykładu karty żywnościowe obowiązujące po drugiej wojnie światowej w szeregu krajów. Przyjmijmy dalej istnienie jak u nas wolnego rynku. Otóż otrzymujący karty zyskuje różnicę między ceną przez siebie płaconą, a ceną wolnego rynku na towarach przydziałowych. Jest to wielką rzeczą dla świata pracy w okresie niedostatku powojennego. Od tego zysku trzeba jednak odliczyć koszt całego aparatu rozprowadzającego kartki, koszt chodzenia za kartkami i towarami przydziałowymi i koszt pozbywania się dóbr dla kartkowiczów nie nadających się i niepotrzebnych. Zysk jest o tyle mniejszy i należało by przy przydzielaniu pewnych towarów obliczyć czy to się opłaca, biorąc pod uwagę także nadużycia przy takich operacjach się zliczające. Uchwycić te rzeczy teoretycznie można by (praktycznie ta rzecz jest nie do przeprowadzenia) ustalając noszącą opłatę za kartki. Przy pewnej jej wysokości odnabraliby wszyscy, którzy by chcieli z nich korzystać. Jeśli byśmy teraz porównali różnicę między kartkową ceną przydziału a wolnorynkową z wysokością opłaty za kartkę, otrzymalibyśmy koszt usługi ponoszony przez krańcowego konsumenta.

Przykładów takich można by mnożyć tysiące. Mówią one, że koszt produkcji usług przez najrozmaitszego rodzaju instytucje społeczne nie ogranicza się do sum wydatkowanych w budżetach tych instytucji, zwłaszcza gdy odbiór usług jest abonamentowy i przymusowy. Jak w całym życiu społecznym tak i w tych wypadkach istnieje dążność do przenieśnięcia tego ciężaru przez jedne warstwy na drugie, co dość dobrze mogłaby nam zilustrować teoria przenieśnięcia podatków. W ogóle należało by się zastanowić nad zagadnieniem co przy oznaczaniu ceny usług odpłatnych jest ich ceną, a co podatkiem. O tym powiemy, za chwilę, zaznaczając, że przy usługach nieodpłatnych, koszt ich nie równa się uwidoczniłemu wydatkowi budżetowemu i w obecnym stadium naszego poznania tych zagadnień, nie jest łatwo uchwytne. Staramy go się jednak zmniejszyć np. naukowa organizacja pracy bada długość przebiegów pewnych procesów w produkcji i wymianie. Są pomysły, aby wszystkie jej zdobycze i metody techniczne przeszczepić nie tylko na teren

przedsiębiorstw publicznych, ale także administracji i na teren działania wszystkich instytucji społecznych. Ważne to byłoby zwłaszcza we wszystkich tych wypadkach, gdzie możemy mówić tylko o odpłatności ogólnej.

Tak tedy, jeśli chodzi o koszt produkcji usług, jesteśmy jeszcze w pełni w okresie gospodarki prymitywnej, gdzie nie liczy się, nie kalkuluje i nie docenia wartości czasu czy trudu, chociaż stare przysłowie mówi już „czas to pieniądz”. Postępująca racjonalizacja naszego życia gospodarczego wymaga jednak, aby z tym zerwać. W przypadku usług produkowanych & konsumowanych na wielką skalę należy wprowadzić w interesie szerokiej masy jakąś nową, dobrą kalkulację ich kosztów produkcji i rozprowadzenia. Nowoczesny postęp techniczny doprowadził do skrócenia czasu i zmniejszenia wysiłku robotnika przy produkcji jednostki towaru i te same metody mogą doprowadzić do łatwiejszego i szybszego odbierania usług przez konsumenta, nie zabierając mu czasu wolnego po pracy.

4. O cenie usług

Cena usług indywidualnych, zaspakajających potrzeby indywidualne kształtuje się na rynku podobnie jak cena dóbr. Ponieważ jednak wydatek ponoszony przez produkującego usługi na utrzymanie własne i rodziny jest dla niego kosztem stałym, więc będzie on żądał za pojedyncze świadczenie dużo w przypadku małej ilości nabywców. Jeśli przyplynie większa liczba zamówień będzie mógł obniżyć cenę za jedną usługę do czasu osiągnięcia normalnej wydajności swej pracy. Po jej przekroczeniu żądana przez niego zapłata za usługę będzie rosła nieproporcjonalnie szybko, aż wreszcie nie nie skłoni go do większego wysiłku, gdyż droższym będzie dla niego czas wolny.

To zachowanie się producenta stoi w sprzeczności z prawami rynku. Przy małej ilości reflektantów, przy słabym popycie na pewne dobro czy usługę konkurencja jest słaba i cena niska. Producent żąda dużo, konsument daje mało. W krótkich

okresach czasu zwycięża konsument, producenci zaś cierpią nędzę do czasu aż pewna ich liczba wycofa się z danej gałęzi pracy lub przeniesie gdzie indziej. Wtedy cena usługi wzrośnie.

Każdy indywidualny producent usług dąży do maksymalizacji zysków, co mu ułatwia fakt, że jest często monopolistą lub nawpół monopolistą. Nie ma on żadnych powodów aby ustanawiać jednolitą cenę dla wszystkich odbiorców. Często ich tak suje na oko, często pobiera mniej od biedniejszych, a czasami nawet jeśli jest wybitnie społecznie nastawiony, oddaje najbiedniejszemu usługi darmo, odbijając to sobie na bogatszych klientach. W większych ośrodkach, gdzie konkurencja jest większa, cena jest bardziej jednolita.

Zagadnienie się komplikuje jeśli mamy do czynienia z instytucjami lub przedsiębiorstwami produkującymi większe ilości usług. Tu obowiązuje zazwyczaj zasada jednolitej ceny, chociaż producent przez różne posunięcia też będzie się starał wychwycić rentę konsumenta. W jakim stopniu to mu się uda zależy od jego siły, jego monopolicznego lub na wpół monopolicznego stanowiska i od charakteru usługi. Stały odbiorca może w abonamencie liczyć na niższe ceny. Również na cenę usług wpływa w wybitnym stopniu czas ich pobierania. W sezonie będą one zazwyczaj o wiele droższe.

Różnice zasadnicze wystąpią przy kształtowaniu się ceny dóbr czy usług produkowanych przez przedsiębiorstwa i instytucje społeczne lub państwo. Istnieje tu zazwyczaj monopol wytwarzania, a często i przymus pobierania usług. Wobec tego nie zawsze jest jasnym, czy w cenie usługi nie mieści się podatek, a także trudną jest do nakreślenia granica między zyskiem monopolisty a podatkiem.

Monopol państwa lub instytucji społecznych różni się od monopolu prywatnego tym, że nie jest nastawiony na zysk. Idealem monopolu publicznego musi być dobrobyt szerokich mas, a ten można zmaksymalizować jeśli koszt średni zrówna się z utargiem przeciętnym czyli ceną. A więc ideałem gospodarki publicznej byłoby oddawanie wyprodukowanych dóbr i usług po cenie kosztu bez zysku. Odbiega to najwyraźniej od celów

monopolisty prywatnego. Nie można więc przyrównywać zgrupowanych przedsiębiorstw publicznych do kapitalistycznych trustów, albowiem na odmiennych się opierając przesłankach inne stawiają sobie cele. Nietrafnym byłoby określanie uspołecznionych działów produkcji mianem monopoli państwowych lub przyrównywanie ich do trustów kapitalistycznych. Ideał do którego dążą jest niemal identycznym ze stanem, który by się osiągnęło przy doskonałej konkurencji.

Przy częściowym uspołecznieniu życia gospodarczego nie ma jednak powodu, aby instytucje lub przedsiębiorstwa publiczne nie starały się wychwycić renty konsumenta, jeśli tylko istnieją w społeczeństwie znaczne różnice w dochodach poszczególnych warstw i jednostek. Przedsiębiorstwo publiczne postępuje w ten sam sposób jak wspomniana poprzednio jednostka wybitnie uspołeczniiona, zarabiając na bogatszych, a oddając pewne dobra i usługi biedniejszym po cenie poniżej ceny kosztu lub nawet darmo. Zróznicowanie cen przez przedsiębiorstwo lub instytucję społeczną nie kłóci się bynajmniej z ideałem zapewnienia największego dobrobytu jaknajwiększej masie obywateli. Wprost przeciwnie, zbliża do tego celu, albowiem czyni je jak gdyby dobrym, wybitnie społecznie nastawionym nadmonopolistą. Jak wyżej wspomniałem dla słowa nadmonopolista trzeba by utworzyć nowy termin, który by zaznaczył istotną różnicę między nim a monopolistą dążącym do maksymalizacji zysków, czyli do zrównania utargu krańcowego z kosztem krańcowym. Zrózniczkowanie cen przez owe nadmonopole publiczne tak długo ma rację bytu, jak długo istnieją znaczne różnice dochodowe między klasami czy warstwami społecznymi. Z chwilą, gdy zaczną się one zmniejszać, ceny towarów wytwarzanych przez przedsiębiorstwa i instytucje społeczne będą mogły zbliżyć się do ideału, do ceny jednolitej dla wszystkich.

To do czego dążą przedsiębiorstwa i instytucje społeczne nie odbiega więc w zasadzie niemalże od stanu jaki istniałby przy idealnie wolnej konkurencji. Inne są tylko środki użyte do osiągnięcia tego samego celu. Przedsiębiorstwa i instytucje społeczne, chcąc zapewnić dobrobyt szerokim masom, usuwają konkurencję i zysk, zastępując walkę

współpracą, a zysk podatkiem. Co wyda lepsze rezultaty, powie praktyka. Teoria tego rozstrzygnąć nie może. Teoria stwierdza jedynie, że ustrój liberalny chce zwalczyć monopole przez konkurencję przedsiębiorstw prywatnych, zaś gospodarka uspołeczniona chce ten sam cel osiągnąć przez wprowadzenie zasady jasności i planowości przy usunięciu prywatnych przedsiębiorców. Idealnie wolna konkurencja zniósłaby zyski nie wynikające z warunków naturalnych; idealnie naszkicowana gospodarka uspołeczniona dałaby towary i usługi konsumentom po cenie kosztu średniego. Faktycznie tu mamy zyski, a tu podatki. Część dochodu społecznego musi być odłożona na bok, na inwestycje. Gospodarka uspołeczniona ma jednak tę wyższość nad prywatną, że znosi zyski różniczkowe, a więc wszelkiego rodzaju renty, znosi dochody bez pracy i ogranicza konsumpcję luksusową, zaś słabą jej stroną są przeważnie nieco wyższe koszty produkcji. Jedna i druga może się utrzymać przez czas dłuższy tylko przy pewnym zespole warunków. Teoretycznie oba systemy są możliwe, jednakże koncentracja produkcji, postępująca racjonalizacja życia i zmiana psychiki człowieka żyjącego w coraz bardziej zwartych gromadach, zwiększa szanse gospodarki uspołecznionej. Ilość potrzeb i usług kolektywnych w nowoczesnym społeczeństwie ustawicznie wzrasta

Powyższy dłuższy ekskurs teoretyczny był konieczny, aby zrozumieć, że w przedsiębiorstwach i instytucjach publicznych nie może zwyciężyć zasada jednolitej ceny, tak długo, jak długo istnieją znaczne różnice majątkowe i dochodowe między różnymi warstwami społecznymi. Ceny za podobne towary i usługi niewiele się od siebie różniące będą różne, przy czym zapobiegać się będzie przerzucaniu towaru z jednego odcinka rynku na drugi. Ponieważ zawsze istnieć będą ku temu tendencje i możliwości nadużyć, więc z realizacją zasady zróżniczkowania cen muszą łączyć się pewne koszty. W związku z tym zróżniczkowanie cen w tych działach produkcji okaże się celowe, gdzie będą one niewielkie i gdzie będzie trudno o nadużycia.

Zasada zróżniczkowania cen wymaga jednak, aby wiedzieć gdzie się i ile się zarabia, a ile i gdzie się traci. Istotną rzeczą jest więc dokładne obliczenie kosztów produkcji.

Co więcej, w przypadku istnienia znacznych różnic majątkowych i dochodowych będzie istnieć, w ustroju dążącym do uczyciowistnienia sprawiedliwości społecznej, inne jeszcze zjawisko. Pewne towary, a zwłaszcza usługi będą oddawane poniżej, drugie po, trzecie powyżej kosztów własnych. Mówię tu o dotrzech i usługach nieoddawanych darmo, lecz odpłatnie. Zysk na jednych będzie równoważył stratę na drugich. Cena staje się w tym wypadku instrumentem polityki gospodarczej i społecznej. Nie wchodząc w analizę tego zjawiska pragnę zaznaczyć, że takie zróżniczkowanie cen wymaga również ścisłej kalkulacji i powoduje pewne dodatkowe koszty. Przeprowadzenie zasady sprawiedliwości społecznej pociąga za sobą pewne koszty i trzeba zastanowić się w każdym poszczególnym wypadku czy rezultaty osiągnięte równoważą poniesione ofiary.

Wreszcie w przypadku usług, zupełnie zaś wyjątkowo przy produkcji dóbr, spotykamy się ze zjawiskiem świadczenia ich jednostkom darmo. Koszty usług muszą wtedy być naturalnie pokryte z podatków. Co więcej zdarza się, że konsumpcja pewnych usług np. korzystanie z usług sanitarnych, z pewnych zajęć leczniczych, jest ze względu na interes ogólny przymusowa. W przypadku dobrowolnej konsumpcji pewnych usług świadczonych nieodpłatnie, możemy czasem sporządzić statystykę chcących z nich korzystać. Jest ona wtedy sprawdzianem tego czy odbiercy uważają dane świadczenia za potrzebne. Ilość korzystających z danej usługi mówi jaka produkcja jest wystarczająca w stanie pełnego nasycenia odnośnej potrzeby. W przypadku konsumpcji przymusowej tracimy ten miernik i nie możemy stwierdzić, czy mamy wśród korzystających z danego świadczenia do czynienia z przyrostem użyteczności czy też z przykrością. Innymi słowy nie wiemy wtedy na pewno czy i kiedy pewne świadczenie instytucji społecznych jest usługą, a kiedy ciężarem. Wszystkie wspomniane wyżej usługi fikcyjne należą do tej ostatniej grupy i nie tylko kosztują, nie tylko są zwiększeniem wydatków budżetowych, ale także są wyrazem zwiększonego, jak gdyby „rzeczowego“ czy „usługowego“ opodatkowania społeczeństwa. Inną rzeczą, że może to być w pewnych wypadkach koniecznością.

W przypadku usług oddawanych darmo tracimy z oczu, o ile nie chcemy czy nie możemy prowadzić statystyki ich konsumpcji, ich koszt średni. To co możemy uchwycić jest kosztem ogólnym, a koszt średni możemy tylko z grubszą, w przybliżeniu szacować. W przypadku świadczenia usług przymusowych, niechętnie znoszonych przez odbiorców, ich koszt ogólny i średni jest wyższy od sum wydatkowanych na ten cel, a uwidoczonych w budżetach. Koszt usług fikcyjnych należy uważać za czystą stratę.

Koszt usług oddawanych nieodpłatnie jest pokrywany przez opodatkowanie społeczeństwa. Sprawa ta jednak komplikuje się w przypadku, gdy państwo staje się podmiotem gospodarczym, gdy jest producentem wytwarzającym i rzucającym na rynek duże ilości dóbr i usług. Wspomniałem przed chwilą, że wtedy jedne towary oddaje poniżej, drugie po, trzecie zaś powyżej ich kosztu średniego. Deficyty w jednych działach pokrywa nadwyżkami osiągniętymi w drugich. Nadwyżki są w tym wypadku opodatkowaniem pewnych rodzajów konsumpcji.

Podatek powyżej wspomniany spełnia podwójną funkcję. Po pierwsze zastępuje zysk w ustroju kapitalistycznym i służy do akumulacji kapitałów potrzebnych na nowe inwestycje. Gospodarstwo społeczne w stanie dynamicznym musi zawsze część osiąganego dochodu społecznego odkładać i przy jego pomocy rozbudowywać i modernizować warsztaty pracy. Akumulacja na te cele następuje w gospodarstwie uspołecznionym drogą przymusowej oszczędności, drogą opodatkowania, drogą bezbolesnej i niedostrzegalnej często przez konsumenta zwyżki ceny dostarczanych przez przedsiębiorstwa i instytucje społeczne dóbr i usług.

Drugą funkcją wspomnianego wyżej podatku jest pokrycie kosztu owych usług oddawanych w sposób nieodpłatny. W przypadku ich rozrostu zwykle opodatkowanie nie wystarcza i trzeba sięgnąć do tego pomocniczego źródła. Zachodzi jednak możliwość, a czasami i niebezpieczeństwo, że zbyt duży odsetek akumulowanych oszczędności zostanie poświęcony na ten drugi cel, że usługi oddawane nieodpłatnie pochłoną niepropor-

racjonalnie duży odsetek nadwyżki osiągniętej na towarach sprzedawanych z zyskiem. Dlatego też wydaje się rzeczą racjonalną znalezienie jakichś kryteriów użyteczności usług oddawanych tytułem nieodpłatnym, a realizujących zasady sprawiedliwości społecznej. Ilość usług nieodpłatnych, pobieranych przez szerokie masy, musiałaby stać w pewnej określonej proporcji do osiąganego dochodu społecznego i w stosunku do tego co można z tego dochodu na bok odłożyć. Inicjatorzy wszelkich nowości w gospodarstwie społecznym, holdujący zasadzie realizmu i racjonalności musieliby przejść zwycięsko przez te ogniowe próby, a wtedy droga do realizacji ich projektów zostałaby szeroko otwarta. Natomiast innych można by skierować do innych istotnie pożytecznych zajęć, do produktywnej społecznie pracy. Rozważając zagadnienie produkcji usług nie chcę w tej chwili podawać kryteriów ich użyteczności, wskazując tylko jako ekonomista konieczność ich znalezienia i stosowania w życiu.

Jeśli w cenie pewnych dóbr czy usług dostarczanych przez przedsiębiorstwa i instytucje publiczne mieści się ukryty podatek, należy zapytać jaka jest jego istotna wysokość. Rozważając to zagadnienie wydaje się, że wszystko co przekracza koszt średni danego świadczenia należy uznać za podatek. Państwo i instytucje społeczne nie kierują się motywem zysku, tak jak przedsiębiorca prywatny i nie istnieje żaden powód, aby miały zarabiać na obywatelach. Z podatków tworzą kapitały inwestycyjne, z podatków pokrywają koszty usług społecznie niezbędnych; podatek ukryty w cenie jest świadomym instrumentem polityki gospodarczej i społecznej.

Wpływy z tego podatku są ograniczone. Jeżeli cena będzie wyśrubowana tak wysoko, że konsumpcja spadnie lub nastąpi substytucja danego dobra, usługi czy potrzeby przez inne dobro usługę czy potrzebę, wówczas wpływy podatkowe będą maleć. Innymi słowy państwo czy instytucje społeczne mogą, gospodarując racjonalnie, podnieść cenę ponad koszt średni do tego punktu, który nazywamy punktem *C o u r n o t a*. Np. jeśli w cenie rynkowej pewnego dobra czy usługi mieści się podatek w wysokości tyłu a tyłu złotych, to należy zapytać czy jego wysokość

jest z punktu widzenia fiskalnego najbardziej celowa, czy np. obniżenie go nie dałoby w rezultacie większych wpływów.

Podstawą tedy dla oznaczenia ceny dóbr i usług dostarczanych przez państwo i instytucje społeczne jest zasadniczo koszt średni, zależący od jakości wyposażenia technicznego, wydajności pracy robotnika i dobrej organizacji przedsiębiorstw użyteczności publicznej, unikającej wszelkiej biurokracji i uzależniającej wynagrodzenie wykonawców i kierowników od realnie osiągniętych wyników.

Ceny dóbr, a w wyższym jeszcze stopniu ceny usług produkowanych przez przedsiębiorstwa publiczne i instytucje społeczne są ustalane na pewien okres czasu i zmieniają się skokami. Mamy tu do czynienia z systemem taryf periodycznie zmienianych. System ten wkrada się w społeczeństwach, gdzie proces kolektywizacji dość daleko postąpił do przedsiębiorstw prywatnych i do zawodów wolnych. Wszędzie zjawiają się cenniki i taryfy. Niesie to czasem niebezpieczeństwo biurokracji, ale obiektywnie trzeba stwierdzić, że czynniki i taryfy, uzależniające wysokość wynagrodzenia od ilości usług wyświadczonych są w znacznie wyższym stopniu czynnikiem podniecającym jednostkę do działania niż stałe pensje czy płace.

W przypadku gdy ceny zmieniają się skokami można mierzyć elastyczność popytu reakcją ogółu kupujących na zmianę ceny, zaś proporcjonalność różnych cen do siebie szybkością zmniejszania się zapasów. Jeśli ceny na pewne dobro są za niskie w stosunku do innych cen, zapasy tego dobra będą nieproporcjonalnie szybko topnieć. Będzie to wskazówką, aby jego produkcję rozszerzyć. Odwrotnie zgromadzenie pewnych dóbr w magazynach i zamrożenie zapasów wskaże, że jest danego towaru za dużo. W przypadku produkcji usług przeciążenie pracą będzie dowodziło braku ludzi w pewnym zawodzie. Co prawda znacznie trudniej będzie stwierdzić ich nadmiar, ale zadanie to również jest do rozwiązania. Zdaje się, że byłoby rzeczą korzystną dla całości gospodarstwa społecznego móc przewidywać ilu ludzi potrzeba w pewnych zawodach produkujących usługi. Dzisiaj panuje na tym polu zupełny chaos, co daje pew-

nym zawodom ogromne zarobki, w innych zaś tworzy proletariac i nędzę. Inwestycje złożone w wychowanie zawodowe są niemniej ważne niż inwestycje kapitałowe i równie łatwo mogą być zmarnowane. Ponadto są często przyczyną wielkich tragedii osobistych. Dlatego to przy pełnym uszanowaniu indywidualności ludzkiej, przy utrzymaniu pełnej wolności wyboru zawodu, miejsca i czasu pracy, byłoby może rzeczą celową, byłoby może urzeczywistnieniem zasady gospodarności umiejętne, bez nacisku stosowane kierowanie mas pracujących do pewnych gałęzi produkcji dóbr i usług. Zdolność przewidywania zaś to umiejętność rządu. Zdaje się, że najskuteczniejszym środkiem byłaby odpowiednia rozbudowa szkolnictwa, zwłaszcza zawodowego i zwiększenie zarówno poziomej jak i pionowej ruchliwości pracy.

Doprowadzenie do równowagi między produkcją a konsumpcją usług i znalezienie ceny, odpowiadającej stanowi równowagi, jest z jednego jeszcze względu niesłychanie cenne. Towary można magazynować, usługi zaś niekorzystane marnieją bezpowrotnie. Jest to tym bardziej szkodliwe dla całości gospodarstwa społecznego, że, jak to wspominałem już wyżej, w produkcji usług przeważają koszty stałe. Nic się nie oszczędza stojąc, przeciwnie cały aparat usługowy kosztuje niemal to samo wyzyskany, czy nie wyzyskany, a ponadto demoralizuje się w bezczynności. Byłoby może pewnym remedium móc go wykorzystać w takich okresach w inny sposób, często jednak przy wybitnej specjalizacji jest to nie możliwe lub możliwe w bardzo małym stopniu. Przykładów można by przytoczyć tu cały szereg, najbardziej jednak celowym byłoby stworzyć w granicach możliwości równowagę między podażą, a popytem usług nie chwilową, ale długookresową.

5. O konsumpcji usług

Czasy nowożytne przynoszą bezwątpienia znaczny wzrost dochodu i dobrobytu społecznego. Nowe odkrycia i wynalazki, postęp techniki, wzrost oświaty i rozbudzenie w szerokich ma-

sach potrzeb poprzednio im nieznanych są tego namacalnym dowodem. Ów niewątpliwy postęp dokonuje się mimo ogromnego, niehamowanego nawet wojnami światowymi, przyrostu ludności. Ciekawym na przykład zjawiskiem jest zanotowanie we wszystkich krajach świata po drugiej wojnie światowej zwiększony przyrost ludności, wyrażający się przede wszystkim w zwiększeniu pro mille urodzin⁹⁾. Jest dowodem optymistycznej mimo wszystko oceny sytuacji. Nie ma powodu do przypuszczenia, aby, jeśli tylko ludzkości uda się ograniczyć ilość zatargów zbrojnych, ten proces uległ zahamowaniu. Warunkiem jego jest także niedopuszczenie do rozprężenia normalnego społeczeństwa

Z wzrostem dobrobytu i dochodu społecznego rośnie znaczenie produkcji i konsumpcji usług. Zajmują one wraz ze wzrostem bogactwa coraz to większy odsetek w dochodzie społecznym. Wprawdzie niektóre rodzaje usług, zwłaszcza służebnych, są zastępowane przez urządzenia i instalacje techniczne, ale na ich miejsce zjawiają się nowe lub rozrastają stare. Proces substytucji usług przez maszyny jest słabszy od tempa wylaniania się nowych usług

Szereg potrzeb, zaspakajanych przez usługi, będących przedtem tylko udziałem warstwy najwyższej, odczuwają teraz szerokie masy. Udostępnienie tych potrzeb szerokim masom pracującym jest jednym z naczelných celów tej wielkiej rewolucji społecznej i światopoglądowej, którą obecnie przeżywamy. Mamy obecnie do czynienia z regularną produkcją usług te potrzeby zaspakajających, przy wytwarzaniu ich zaangażowane są pomocniczo znaczne kapitały, powstają liczne przemysły usługowe. Wiedza, będąca przedtem dostępna tylko dla wybranych, teraz jest rozpowszechniana przez olbrzymią sieć instytucji szkolnych i oświatowych. Mimo całej aparatury pomocniczej nauczanie i rozpowszechnianie oświaty jest przede wszystkim czynnością usługową. Kształcą i doksztalcają się teraz nie

⁹⁾ *Monthly Bulletin of Statistics*, Statistical Office of the United Nations: — April 1947.

tylko jak w wiekach dawnych chłopcy, ale i dziewczęta, dorośli i pracujący zawodowo, przez długie lata niemal aż do zgonu. Drugą grupą usług, która się rozrosła, przybierając formę czynności zawodowej, jest dostarczanie rozrywek szerokim masom pracującym. Są one co prawda często standartowe, ale odgrywają ogromną rolę wychowawczo-społeczną, wypełniając pracującemu wolny czas po pracy. A jest go coraz to więcej w związku z postępującym coraz bardziej skróceniem dnia i tygodnia pracy, z należącymi się ustawowo wszystkim przerwami wypoczynkowymi. Teatry, kina, rozrywki publiczne i uroczystości, organizacja wczasów, turystyki masowej, cała akcja kolonii dziecięcych a przede wszystkim sport, zastępujący i wyszlachetniający instynkt walki istniejący w każdym z nas, oto przykłady tej drugiej ogromnej grupy czynności usługowych. W związku z tym wzrosła ogromnie rola usług komunikacyjnych, dostarczanych ze znacznie większym nakładem kapitału. Podróże dla przyjemności, poznanie obcych krajów rozszerzają ogromnie horyzont myślowy, zwłaszcza młodych i budzą w szerokich masach, przez porównanie i osobisty kontakt, nowe potrzeby. W związku z tym powstaje ogromny przemysł usług gospodniczych.

Obok tych trzech wielkich grup czynności usługowych mamy do czynienia, jak to już podkreślałem, z ogromnym wzrostem usług publicznych, wynikających z konieczności uregulowania współżycia coraz to bardziej skupionych mas ludzkich, zapewnienie im zdrowia, spokoju, czy bezpieczeństwa, lub też usunięcie indywidualnego ryzyka, a zmniejszenie ogólnej liczby ryzyk. Jakkolwiek są one konieczne, tak, że często nawet spotykamy się z przymusem ich konsumpcji, to trzeba je uważać za środek zapobiegający szkodom, a nie za cel sam w sobie i dlatego byłoby rzeczą wskazaną, aby ich liczbę móc ograniczyć. Idealem byłoby, aby stały one gdzieś w cieniu, umożliwiając obywatelom korzystanie z owego narastającego dobrobytu i wzrastającego dochodu społecznego, w którym, jak już wspominałem, rośnie ilość czynności i zawodów usługowych.

Jeśli mamy do czynienia z usługami indywidualnie odpłatnymi, to cena może być regulatorem ich produkcji. W przypadku jednak odpłatności ogólnej tracimy ten miernik i poszukujemy jak wiemy gorączkowo innego. Pewną wskazówkę co do ich użyteczności mogłyby dać badania socjologiczne i badania środowiska społecznego, obarczone jednak tym grzechem pierworodnym, że przychodzą zbyt późno na świat. Statystyki, pomijając ich koszt i dokładność mogą być opracowane po długim okresie czasu i przychodzą często za późno. Także wskaźnik, jaki mamy przy produkcji dóbr przez przedsiębiorstwa publiczne, a mianowicie szybsze lub wolniejsze wyczerpywanie się zapasów odpada, gdyż usług nie możemy magazynować. Pozostają inne środki np. rezultaty Instytutów badania opinii publicznej, które drogą ankiet, umiejętnie i szybko zbieranych, mogłyby odzwierciedlić nastroje szerokich mas co do wartości pewnych usług. Cena jest wypowiedzią pewnej grupy ludzi przychodzących na rynek. Wypowiedź ta mogłaby być także otrzymana w inny sposób. Metody statystyki wyrzykowej, badania metodą reprezentacyjną, której renesans notujemy w ostatnich czasach, dają w umiejętnych rękach świetne, szybko a tanie rezultaty, niewiele odbiegające od rzeczywistości. Otwierają się tu ogromne możliwości i nowe wdzięczne zadania dla prasy, która mogłaby spełnić na tym odcinku wielkie zadanie społeczne.

Jeżeli przedsiębiorstwa lub instytucje publiczne oddają pewne dobra czy usługi darmo, to chcą osiągnąć stan nasycenia pewnej potrzeby. Jeśli czynią to poniżej ceny kosztu, to chcą do tego stanu nasycenia społeczeństwo przybliżyć. Ze względu na niemarnowanie wytworzonych dóbr czy usług wydaje się celowym stosowanie wszędzie, gdzie to jest tylko możliwe, zasady odpłatności za świadczenia, choćby w pewnych wypadkach opłata miała być symbolem zapłaty. Może być niska, ale niech będzie, bo to za co się płaci, tego się nie marnuje. To, za co się płaci, choćby opłata nie stała w żadnej proporcji do świadczenia, ceni się. Dlatego też nie mogą sobie wyobrazić jakiegoś rajy na ziemi, w którym wszystko byłoby za darmo. Jeżeli idziemy

ku coraz to większemu dobrobytowi, który może być naszym udziałem dzięki nowym wspaniałym wynalazkom, jeśli tylko wydajność pracy nie zmaleje i dyscyplina jej nie spadnie, to szereg dóbr i usług będzie wytwarzanych w ilości bliskiej stanowi nasycenia. Ale praktyczną rzeczą będzie w tym wypadku kazać za nie uiszczać choćby symboliczną zapłatę, choćby dla celów statystycznych badania na nie popytu.

Ze wzrostem dobrobytu szerokich mas, który będzie naszym udziałem, jeśli rozum i szlachetne uczucia będą rządzić światem, coraz mniejszy odsetek dochodu społecznego będzie stanowić produkcja dóbr materialnych, a coraz większy produkcja usług. Co więcej, z taką zmianą charakteru dochodu społecznego będzie mogła rosnąć powoli, a powoli ilość czasu wolnego, którym każda jednostka będzie rozporządzała. Chodzi o to, aby nim dobrze rozporządzała, aby w ramach tej nowej wolności, wolności od nędzy materialnej, zużywała go na podniesienie się normalne. Chodzi o to, aby w tym nowym świecie, który nam się w mglistych już konturach rysuje, nie było panowania jednostek nad jednostkami, czy wszechmogącego państwa nad jednostką. A wtedy ten wolny czas mógłby być szlachetnie wykorzystany na pełny rozwój indywidualności ludzkich, a u jednostek, u których płoną szlachetne iskry, na nową pracę twórczą dla społeczeństwa.

STEFAN BOLLAND

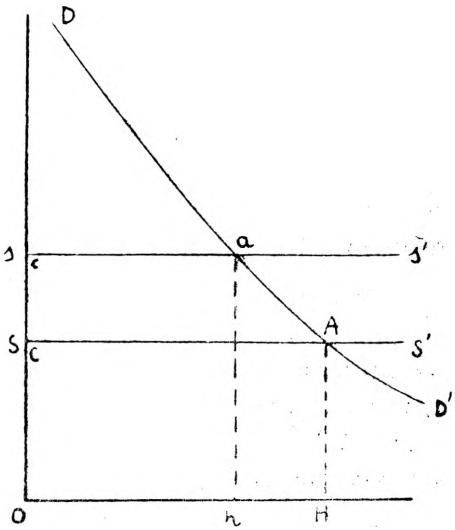
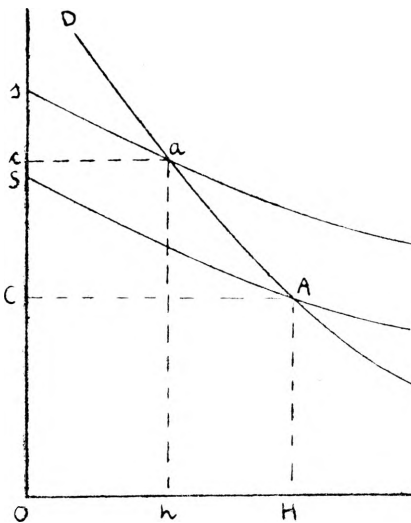
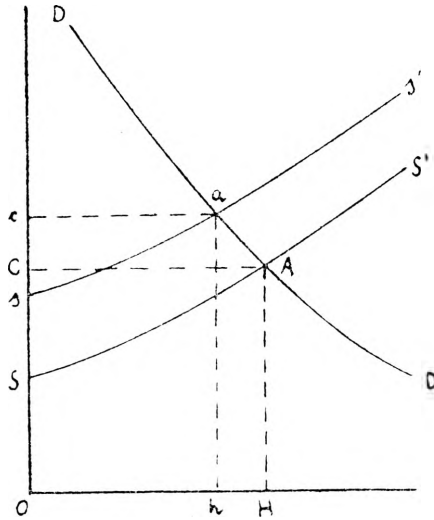
Uwagi o teorii przerzucania podatków¹⁾

Przedmiotem pracy niniejszej jest próba oświetlenia zagadnienia przerzucania podatków z punktu widzenia teorii kosztów produkcji. Wydaje się, że obecny stan nauki o przerzucaniu podatków pozostaje w tyle w stosunku do nowszych osiągnięć teorii kosztów produkcji. W szczególności dotychczasowe metody graficznego ujmowania mechaniki procesu przerzucania wydają się niezadawalające i nasuwają szereg wątpliwości odnośnie interpretacji krzywej podaży. Wydaje się mianowicie, że wskutek mylnej interpretacji tej krzywej w konstrukcjach graficznych służących do badania zmian, jakie pod wpływem opodatkowania zachodzą w rozmiarach produkcji, w wysokości ceny i w wielkości renty producentów i konsumentów, wnioski oparte na tych konstrukcjach nie są zupełnie ściśle. Nieścisłości te mogą być źródłem dalszych nieporozumień tym więcej, że — jak wiadomo — matematyczne i geometryczne metody ujmowania tych zjawisk sugerują szczególną ścisłość i precyzję swych wniosków. Zwrócenie uwagi na powyższy stan rzeczy i próba wyjaśnienia go, nie jest zatem, być może, pozbawiona pewnego interesu teoretycznego.

1. Spotykany, w dawniejszych zwłaszcza podręcznikach ekonomii, podział produkcji na dziedziny podlegające tzw. prawu zmniejszającego się, zwiększającego się i stałego przychodu,

¹⁾ Część obszerniejszej pracy.

znalazli również w teorii przeliczenia podatków swoją interpretację graficzną w krzywej podaży wznoszącej się (nachylonej pozytywnie — według terminologii *M a r s h a l l a*), spadającej (nachylonej negatywnie) i przebiegającej równoległe do osi *X*-ów.



Rys. 1.

Na rys. 1 krzywa SS' jest odpowiednio krzywą podaży dóbr których produkcja podlega prawu zmniejszającego się, zwiększającego się i stałego przychodu — przed nałożeniem podatku. Krzywa DD' jest krzywą popytu. Punkt A, w którym krzywa podaży przecina się z krzywą popytu, jest punktem równowagi przy cenie OC i ilości OH. Krzywe ss' oznaczają rzekomo przebieg krzywych podaży po nałożeniu na producentów podatku w wysokości równej długości odcinka Ss; oczywiście chodzi tu o podatek od sztuki, obciążający jednakowo każdy egzemplarz wyprodukowanego dobra. Podatek tego rodzaju stanowi zatem wzrost kosztów zmiennych produkcji, analogiczny np. do wzrostu kosztów surowca. Punkty „a” na poszczególnych wykresach są w tej interpretacji nowymi punktami równowagi, przy czym długości odcinków Cc i Hh oznaczają wielkość wzrostu ceny i spadku produkcji, spowodowanych nałożeniem podatku. Z porównania długości odcinka Cc z długością odcinka Ss, oznaczającego wysokość podatku wnioskowano, że w razie opodatkowania dobra, którego produkcja podlega prawu zmniejszającego się przychodu, przerzucenie podatków na konsumentów jest możliwe tylko częściowo, gdyż $Cc < Ss$. W razie opodatkowania dobrą produkowanego przy stałym przychodzie, podatek zostanie przerzucony w całości, gdyż $Cc = Ss$. Natomiast w wypadku opodatkowania produkcji podlegającej prawu wzrastającego przychodu, wzrost ceny spowodowany opodatkowaniem będzie większy aniżeli wysokość podatku, gdyż $Cc > Ss$. Wzrost ceny równa się w tym wypadku wysokości nałożonego podatku plus wzrost kosztów produkcji, wywołany zmniejszeniem jej rozmiarów.

Mimo, iż jeszcze Marshall który zresztą sam w wielu miejscach posługuje się powyższym schematem, zwraca uwagę na problematyczną wartość krzywych podaży, przedstawiających ceny zmniejszające się w miarę zwiększania ilości produkcji, spotykamy je i w nowszej literaturze. Tak np. M e r i n g w obszernej pracy o przerzucaniu podatków²⁾ wprowadza

²⁾ O. M e r i n g: *Die Steuerüberwälzung*, Jena 1928

w rozważaniach swych systematykę opartą na rzekomych odrębnościach produkcji po kosztach wzrastających, stałych i malejących, przy czym tę ostatnią przedstawia jako wykres funkcji malejącej.

Jak wiadomo, rozróżnienie oparte na rzekomej odrębności powyższych trzech typów produkcji, polega na „pomieszczeniu tego, co się dzieje na rynku, z tym, co zachodzi w każdym poszczególnym przedsiębiorstwie, lub — inaczej mówiąc — pomieszczeniu zjawisk statycznych z dynamicznymi³⁾. Nie ma gałęzi produkcji, które by jako całość podlegały „prawu zwiększającego się przychodu“, lecz są jedynie zespoły techniczne środków produkcji, których wydajność wzrasta szybciej niż koszt produkcji do pewnego punktu, po przekroczeniu którego, jednostkowy koszt produkcji nie zmniejsza się więcej, lecz przeciwnie, zaczyna wzrastać. Jest to prawo ogólne, przejawiające się w każdej gałęzi produkcji, zarówno rolniczej jak i przemysłowej. Dawniejsze zapatrywania, jakoby pomiędzy poszczególnymi gałęziami wytwórczości, zwłaszcza pomiędzy rolnictwem a produkcją przemysłową, zachodziła pod tym względem jakaś zasadnicza różnica, sprowadzają się w rzeczywistości do faktu, iż wskutek ściślejszego ograniczenia ziemi aniżeli innych środków produkcji, prawo to występuje w rolnictwie szczególnie wyraźnie i tam też najpierw zostało zauważone. Niewątpliwie zresztą kształty krzywych kosztów różnych gałęzi produkcji różnią się między sobą bardzo znacznie. Prawdopodobnie krzywe kosztów niektórych rodzajów wytwórczości opadają tylko na bardzo krótkim odcinku i niemal od razu po rozpoczęciu produkcji przybierają przebieg wzrastający. Ustalenie kształtu tych krzywych dla poszczególnych gałęzi produkcji, stanowiące zagadnienie niewątpliwie nader ciekawe, jest zresztą problemem nie ekonomicznym lecz technologicznym. Z ekonomicznego punktu widzenia jest natomiast rzeczą oczywistą, że każda gałąź produkcji, produkująca początkowo po kosztach malejących, musi rozwijać się aż do punktu, w którym male-

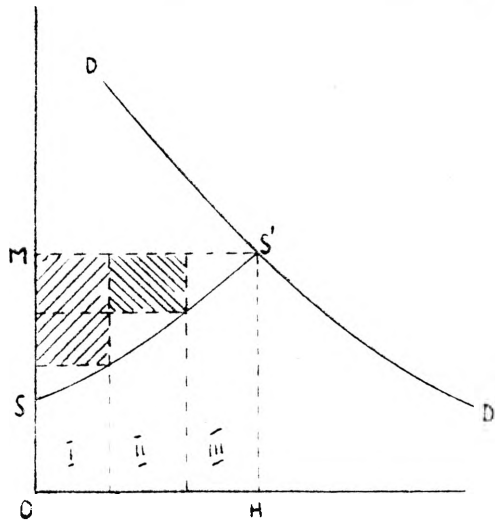
³⁾ E. Barone: *Zasady ekonomii politycznej*, Kraków, 1938.

nie kosztów ustaje, względnie nawet dalej jeszcze aż do punktu, w którym koszt wytworzenia każdej następnej jednostki dobra byłby już wyższy od ceny, po której ją można sprzedać. W przeciwnym razie nie mogłoby dojść do ustalenia się równowagi. W statyce mamy zatem wyłącznie do czynienia z produkcją po kosztach wzrastających. Gałęzie produkcji o kosztach malejących wyobrazić sobie możemy tylko w ujęciu dynamicznym, w trakcie wprowadzania nowych metod produkcji, ulepszeń, wynalazków itp., albo też w warunkach, w których wskutek występowania zjawisk frykcyjnych nie dochodzi do ustalenia się równowagi. Jeśli natomiast przedmiotem naszych rozważań ma być stan równowagi, to krzywa spadająca nie może w żadnym razie być obrazem podaży zbiorowej. Podaż zbiorowa, tzn. podaż ze strony wszystkich przedsiębiorców produkujących dane dobro dla danego rynku, jest zawsze funkcją rosnącą, przy czym zresztą wzrost ten może zbliżać się do wzrostu niezmiernie małego lub niezmiernie wielkiego. Rozważania nad przerzucaniem podatków w ujęciu graficznym, ograniczyć zatem należy wyłącznie do krzywej tego typu.

2. Zachodzą jednak wątpliwości, czy również i krzywa wznosząca się może być uważana za obraz podaży zbiorowej w tym znaczeniu, by przebieg jej był wyrazem związku funkcjonalnego zachodzącego między ceną a ilościami produkowanymi; czy istotnie nałożenie podatków na producentów itp. zmiany kosztów produkcji możemy przedstawiać sobie jako równoległe przesunięcia całej krzywej; czy nachylenie, wklęsłość i w ogóle kształt tej krzywej są jakąkolwiek podstawą do wniosków co do rozmiarów produkcji i wysokości ceny, jakie ustala się po nałożeniu podatku; czy zatem konstrukcje graficzne w których występuje krzywą podaży typu dotąd powszechnie spotykanego, posiadają jakąkolwiek wartość, jeśli chodzi o zagadnienie przerzucania podatków.

Dla przedstawienia tych wątpliwości musimy cofnąć się do pewnych kwestii elementarnych. Wiadomo, że krzywą podaży konstruujemy w ten sposób, że szeregujemy przedsiębior-

ców produkujących dane dobro po różnych kosztach, w kolejności ich średnich (jednostkowych) kosztów produkcji (rys. 2).



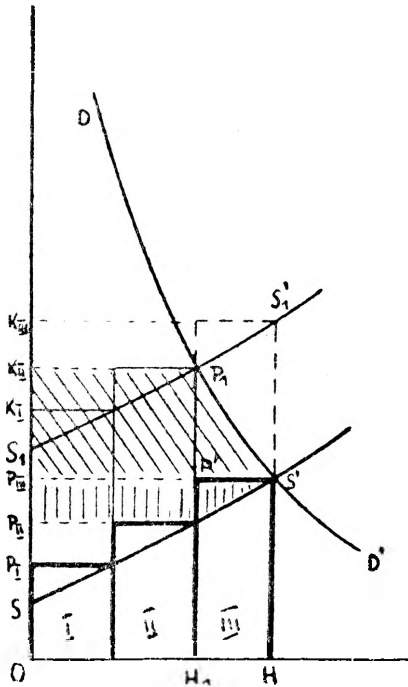
Rys. 2.

Następnie, punkty odpowiadające średnim kosztom produkcji ilości wytwarzanych przez poszczególnych producentów łączymy linią ciągłą SS' . Ciągłość tej linii wyobraża istnienie bardzo wielu przedsiębiorców, z których każdy wytwarza stosunkowo nieznaczną część ilości OH . Przy popycie DD' , cena ustala się na poziomie jednostkowych kosztów produkcji najdrożej produkującego przedsiębiorcy III, którego produkcja jest jeszcze potrzebna dla nasycenia rynku. Taniej produkujący przedsiębiorcy II i I, uzyskują przy tej cenie rentę różniczkową (zwaną przez niektórych autorów po prostu zyskiem przedsiębiorcy), którą na rysunku oznacza powierzchnia zakreskowana.

Ustalenie się ceny w wysokości HS' przy ilości produkowanej OH , odpowiada przejściowemu położeniu równowagi, właściwej zjawiskom gospodarczym rozpatrywanym w krótkich okresach czasu. Biorąc pod uwagę okresy czasu dostatecznie długie, stwierdzamy, że rentę producentów w warunkach wolnokonkurencyjnych dąży do zaniku, a cena do zrównania się z kosztami produkcji. Osiągnięta w ten sposób równowaga ma

charakter stały w tym znaczeniu, że przy założeniu niezmienności dat gospodarowanie nie wykazuje tendencji do przejścia w inny stan równowagi.

Cheąc zbadać zmiany stanu równowagi, czy to krótko czy długookresowej, pod wpływem opodatkowania, należy zdać sobie sprawę ze związku jaki zachodzi między równowagą podaży zbiorowej, tzn. równowagą danej gałęzi produkcji jako całości, a równowagą poszczególnych przedsiębiorstw. Dotychczasowy sposób przedstawiania rzeczy przez mechaniczne, równoległe przesuwanie całej krzywej podaży w górę o wysokość podatku, upraszczał złożoność tego związku. Manipulacja tego rodzaju abstrahuje całkowicie, a bezzasadnie, od skutków, jakie nałożenie podatku wywołuje w rozmiarach, a nie tylko w kosztach produkcji poszczególnych producentów.



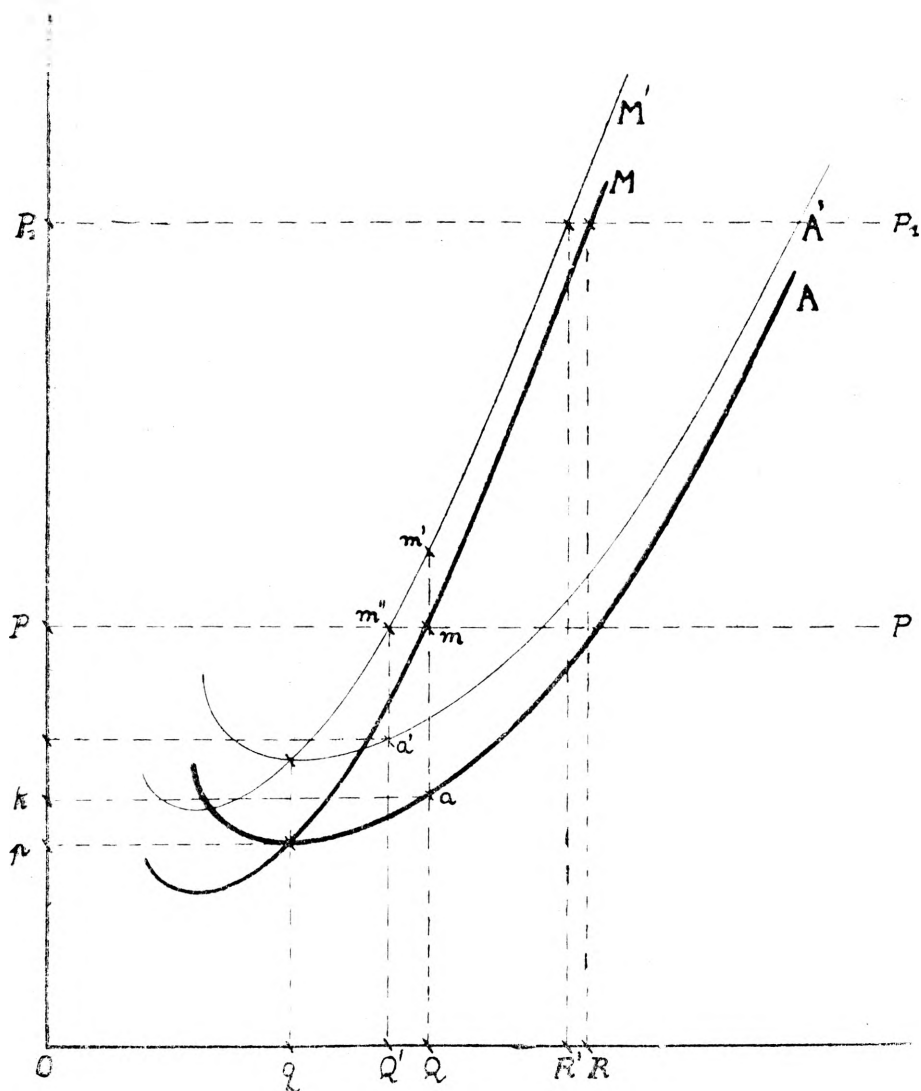
Rys. 3.

Wedle dotychczasowego sposobu przedstawiania rzeczy przez teoretyków przerzucania podatków, opodatkowanie produkcji znajdującej się w stanie równowagi krótkookresowej (p. wyżej) podatkiem w wysokości S' S'_1 (rys. 3), oznacza po prostu dla przedsiębiorcy I wzrost jego kosztów jednostkowych (średniego kosztu produkcji) z OP_1 do OK_1 , dla przedsiębiorcy II — z OP_{II} do OK_{II} dla przedsiębiorcy III — z OP_{III} do OK_{III} itd. Jeśliby przy tak powiększonych kosztach poszczególni przedsiębiorcy produkowali nadal te same ilości co przed nałożeniem podatku, wówczas krzywa podaży zbiorowej uległaby istotnie równoległemu przesunięciu w górę o wysokość równą wysokości podatku, i przecinałaby krzywą popytu w punkcie P_1 . Przedsiębiorca III, którego średni koszt produkcji przekraczałby wówczas wysokość ceny, jaką można uzyskać dla OII_1 ilości dobra, znalazłby się poza rynkiem. Produkcja jego nie znalazłaby zbytu, a całe zapotrzebowanie pokrywane by było przez pozostałych na rynku przedsiębiorców II i I. Spowodowany opodatkowaniem wzrost ceny o wielkość $P' P_1$ byłby przy tym jak widać z rysunku, mniejszy od wysokości podatku $S' S'_1$. Rozkład ciężaru podatkowego między producentów i konsumentów wyrażałby się zmniejszeniem renty producentów i konsumentów o powierzchnię zakreskowaną pionowo (suma renty producentów po nałożeniu podatku będzie równa powierzchni $S_1 P_1 K_{II}$) oraz renty konsumentów o powierzchnię zakreskowaną skośnie. Wielkość tej ostatniej powierzchni uważać by należało w tym układzie za właściwą wielkość przerzucenia podatku z producentów na konsumentów.

Rozumowanie powyższe, typowe dla wszelkiego rodzaju zagadnień z zakresu działania podatków, ceł, premii itp. bardzo licznych w literaturze ekonomicznej i teoretyczno-skarbowej, zawiera błąd bardzo zasadniczy. Błąd ten polega na przypuszczeniu, że rozmiary produkcji pozostałych na rynku przedsiębiorców (w naszym przykładzie przedsiębiorców II i I), będą po nałożeniu podatku takie same, jak przed nałożeniem podatku, że zatem spadek podaży zbiorowej będzie polegał wyłącznie tylko na odpadnięciu przedsiębiorcy krańcowego (III). Przy-

puszczenie tego rodzaju odpowiada, być może, kształtowaniu się podaży dóbr już wyprodukowanych i w danej chwili znajdujących się w określonej ilości na rynku. Jeżeli jednak chodzi o reakcje producentów, to są one znacznie bardziej skomplikowane. Polegają one nie tylko na odpadnięciu przedsiębiorcy krańcowego, ale i na zmniejszaniu produkcji przez przedsiębiorców pozostałych. Wskutek tego nałożenie podatku powoduje nie tylko w położeniu, ale również i w kształcie krzywej podaży, zmiany bynajmniej nie odpowiadające przedstawionemu wyżej, uproszczonemu schematowi. Jednakże krzywa nasza, którą — jak się niżej okaże — dość nietrafnie przywykliśmy uważać za krzywą podaży, nie mówi nam nic o reakcjach poszczególnych producentów na nałożenie podatku. Celem zbadania tych musimy porzucić krzywą podaży zbiorowej, a zająć się skutkami opodatkowania w zakresie indywidualnej równowagi poszczególnych przedsiębiorstw.

3. Na rys. 4 krzywa A jest krzywą kosztów średnich, a krzywa M krzywą kosztów krańcowych indywidualnego przedsiębiorcy przed nałożeniem podatku. Prosta PP oznacza cenę ustaloną w danej chwili na rynku w wysokości OP. Jak wiadomo, związki zachodzące między kosztem przeciętnym, kosztem krańcowym i sumą zysku (rentą) przedsiębiorcy są tego rodzaju, że w warunkach wolnokonkurencyjnych przedsiębiorca osiąga maximum zysku wówczas, gdy rozwinię swą produkcję do tych rozmiarów, przy których koszt krańcowy równa się cenie sprzedażnej towaru. Oznacza to, że w stanie równowagi mierodajnej w krótkich okresach czasu, produkcja każdego z przedsiębiorców z wyjątkiem przedsiębiorcy krańcowego, znajduje się w sferze kosztów wzrastających, inaczej mówiąc, podlega „prawu zmniejszającego się przychodu“. Bowiern wszyscy przedsiębiorcy, z wyjątkiem przedsiębiorcy krańcowego, w poszukiwaniu maximum zysku przekraczają te rozmiary produkcji (Oq), przy których ich jednostkowy koszt produkcji (Op), jest najmniejszy, i zwiększają ją do tych rozmiarów, przy których koszt wyprodukowania każdego następnego egzemplarza byłby już wyższy od ceny (OP), którą zań można uzyskać



Rys. 4.

Na rys 4, przy cenie równej OP , tę wielkość produkcji oznacza długość odcinka OQ . Przy koszcie krańcowym Qm , równym cenie OP , przedsiębiorca produkuje ilość OQ po koszcie średnim Qa , uzyskując zysk (rentę) równy powierzchni $Pkam$.

Nalożenie podatku oznacza dla każdego z przedsiębiorców wzrost jego kosztów produkcji, zarówno średniego jak i krańcowego, o wysokość podatku. Krzywe A' i M' są krzywymi kosztów średnich i krańcowych po nalożeniu podatku. Jakże zmiany wywoła nalożenie podatku w położeniu punktów indywidualnych równowagi każdego z przedsiębiorców, czyli jakie będą konsekwencje opodatkowania, jeśli chodzi o rozmiany produkcji poszczególnych przedsiębiorstw?

Przedsiębiorca krańcowy będzie musiał istotnie zaniechać produkcji. Ponieważ pracował on na granicy opłacalności, po kosztach (średnim i krańcowym) równych cenie sprzedażnej, więc w razie zwyżki tych kosztów mógłby produkować tylko ze stratą. O ile wykluczemy tę możliwość, musimy przyjąć, że nie będzie on produkował wcale.

Resztę przedsiębiorców podzielić można na dwie grupy. Część z nich ma koszty produkcji tak wysokie, że nawet w razie zrezygnowania przez nich z pobieranej dotąd renty i ograniczenia produkcji do rozmiarów odpowiadających najniższemu kosztom średnim, koszty te plus podatek będą wyższe od dotychczasowej ceny. Przedsiębiorców tych oznaczać będziemy jako przedsiębiorców quasi-krańcowych. Zostaną oni wyeliminowani z rynku razem z przedsiębiorcą krańcowym. Pozostali przedsiębiorcy będą mogli nadal produkować bez strat, lub nawet z zyskiem, o ile poddadzą swą kalkulację rewizji, uwzględniającej zmianę wysokości kosztów. Mianowicie każdy z nich ograniczy swą produkcję do tych rozmiarów, przy których koszt krańcowy zrówna się znowu z ceną rynkową. Z przyjętych przez nas mileząco założeń, dotyczących stanu wolnej konkurencji, wynika, że przedsiębiorcy nie porozumiewają się między sobą celem ustalenia ilości produkowanych, i że rozmiary produkcji każdego z nich są tak nieznaczne w stosunku do wolumenu podaży zbiorowej, że poszczególni przedsiębiorcy w przewidywaniach swych pomijają wpływ, jaki zmiany ich własnej produkcji wywierają na poziom ceny. W tych warunkach poszczególni przedsiębiorcy za podstawę swej kalkulacji

przyjmą tę cenę, po której ostatecznie sprzedawali, tj. cenę OP (rys. 4). Przy uwzględnieniu wzrostu kosztów wytwarzania spowodowanego opodatkowaniem, koszt krańcowy wyprodukowania ilości OQ przekracza tę cenę o wielkość mm' , równą właśnie wysokości podatku. Ponieważ, jak wiadomo, przedsiębiorca ten, jak i wszyscy inni, pozostali na rynku po odpadnięciu przedsiębiorcy krańcowego i przedsiębiorców quasi-krańcowych, pracuje w sferze kosztów wzrastających, nie może on uzyskać obniżki kosztu krańcowego inaczej, jak tylko przez zmniejszenie ilości produkowanych. W danym wypadku ograniczy on swą produkcję do rozmiarów OQ' , przy których koszt krańcowy $Q'm'$ znowu się znowu z ceną OP.

Oczywiście jednak wskutek odpadnięcia przedsiębiorcy krańcowego i przedsiębiorców quasi-krańcowych, oraz wskutek opisanego ograniczenia produkcji przez pozostałych przedsiębiorców, dotychczasowa cena OP, miarodajna przed nałożeniem podatku, okaże się obecnie fałszywą podstawą kalkulacji. Wobec bowiem spadku podaży cena ta ulegnie wyższości, co z kolei wywoła ponowne rozszerzenie produkcji przez przedsiębiorców którzy pozostali na rynku, oraz uruchomienie części przedsiębiorstw quasi-krańcowych. Ostatecznie, poprzez szereg oscylacji, cena ustali się na poziomie wyższym, a produkcją poszczególnych producentów na poziomie niższym, aniżeli miało to miejsce przed nałożeniem podatku⁴⁾.

⁴⁾ Zachowanie przez poszczególne przedsiębiorstwa dotychczasowych rozmiarów produkcji mogłoby mieć miejsce tylko pod tym warunkiem, by odpadnięcie przedsiębiorcy granicznego wywołało tak znaczną wyższość ceny, aby nowo ustalona cena była w dalszym ciągu równa kosztem krańcowym (łącznie z podatkiem) pozostałych przedsiębiorców, czyli aby cena wzrosła o pełną wysokość podatku. Warunek ten jest niemożliwy, gdyż w razie tak znacznego wzrostu ceny, przedsiębiorstwo graniczne wróciłoby natychmiast na rynek, burząc swym wystąpieniem dopiero co ustaloną równowagę i obniżając z powrotem cenę. Wzrost ceny o pełną wysokość podatku i zachowanie przez poszczególnych przedsiębiorców ich produkcji w rozmiarach niezmnijeszonych, jest zatem granicą, do któ-

4. Dochodzimy zatem do istotnego dla naszego zagadnienia wniosku, że wywołany opodatkowaniem spadek produkcji polega nie tylko na odpadnięciu najdrożej produkującego przedsiębiorcy lub przedsiębiorców krańcowych, ale również na zmniejszeniu produkcji przez wszystkie przedsiębiorców pozostałych. Wobec tego, graficznym obrazem podaży po przejściu powyższego procesu przystosowania, nie będzie dawna krzywa podaży przesunięta w górę — jak w dotychczasowych schematach — o wysokość podatku, lecz zupełnie nowa krzywa, zbudowana na podstawie innych ilości produkowanych i innych kosztów jednostkowych. Brak przy tym jakiegokolwiek formuły, która by umożliwiała wyprowadzenie tej nowej krzywej z krzywej podaży obowiązującej przed nałożeniem podatku. Kształt nowej krzywej zależy bowiem od tego, jak poszczególni przedsiębiorcy zareagują na podatek ilościowo, zaś reakcyj tych niesposób określić na podstawie dawnej krzywej.

Pod względem ilościowym, reakcje poszczególnych przedsiębiorców, polegające na ograniczaniu produkcji, zależą bowiem wyłącznie od struktury ich kosztów własnych, a nie od kształtu krzywej podaży zbiorowej. Przedsiębiorstwa, których koszty produkcji charakteryzują się szybkim wzrostem w miarę zwiększania jej rozmiarów, będą na nałożenie podatku reagować mniej wydatnym ograniczeniem produkcji, aniżeli te przedsiębiorstwa, których krzywe kosztów nachylone są łagodnie. Co więcej, to samo przedsiębiorstwo, lub przedsiębiorstwa o identycznej strukturze kosztów, reagować będą na ten sam podatek różnymi co do stopnia ograniczeniami produkcji, zależnie od tego, jak daleko produkcja ich w chwili nałożenia podatku zaawansowana była w sferę kosztów wzrastających.

Tej wzrost ceny i spadek produkcji mogą zbliżyć się asymptotycznie, nigdy jej jednak nie osiągając.

Zrealizowanie tego przypadku byłoby możliwe tylko wówczas, gdyby popyt na dane dobro był doskonale sztywny, czyli gdyby krzywa popytu miała postać prostej równoległej do osi y-ów. W przypadku tym podatek byłby w całości przrzucany na konsumentów i to zupełnie niezależnie od struktury podaży, w szczególności od jej elastyczności.

w sferę „zmniejszającego się przychodu“, co przedstawiono na rys. 4. Przypuśćmy, że cena w chwili nałożenia podatku była równa nie OP , jak przyjmowaliśmy dotąd, lecz OP_1 . Przy cenie tej, wielkość produkcji przedsiębiorstwa, którego koszty średnie i krańcowe przedstawiają krzywe A i M , będzie równa nie OQ , lecz OR . Pod wpływem nałożenia tego samego co poprzednio podatku, produkcją tego przedsiębiorstwa skurczy się do rozmiarów OR' . Wielkość tego skurczu, wyrażająca się długością odcinka RR' , jest oczywiście mniejsza aniżeli w przypadku poprzednio rozważanym, kiedy to nałożenie tego samego podatku wywołało spadek produkcji równy odcinkowi QQ' .

Ogólnie zatem można powiedzieć, że wielkość całkowitego spadku produkcji w danej gałęzi pod wpływem opodatkowania zależy — *ceteris paribus* — od elastyczności krzywych kosztów krańcowych poszczególnych przedsiębiorstw w punktach, odpowiadających rozmiarom produkcji tych przedsiębiorstw w chwili nałożenia podatku. Jeżeli większość przedsiębiorstw posiadać będzie krzywe kosztów o stromym spadku, to podatek wywoła nieznaczny tylko spadek ilości produkowanych i nieznaczny wzrost ceny. Zbliżać się one będą do spadku i do wzrostu niezmiernie małego w miarę tego, im głębiej dana gałąź produkcji rozbudowana jest w sferę kosztów wzrastających, im silniej podlega „prawu zmniejszającego się przychodu“. Wówczas podatek w stosunkowo małej mierze zostanie przerzucony na konsumentów, w znacznej zaś pokryty zostanie z renty producentów, która jest duża. Jeżeli zaś krzywe kosztów krańcowych większości przedsiębiorstw opodatkowanych, odznaczają się, w punktach odpowiadających rozmiarom produkcji tych przedsiębiorstw w chwili nałożenia podatku, spadkiem łagodnym, czyli jeśli elastyczność tych kosztów jest nieznaczna, nałożenie podatku wywoła silną reakcję w postaci wydatnego spadku produkcji i ograniczenia podaży. Cena podniesie się stosunkowo znacznie, podatek w stosunkowo dużym stopniu zostanie przerzucony na konsumentów. Wielkość spadku produkcji, która jest czynnikiem decydującym o rozmiarach

przerzucenia ze strony podaży, zależy zatem od pochodnych funkcji kosztów krańcowych poszczególnych przedsiębiorstw

5. Zatrzymajmy się chwilę przy zaznaczonym wyżej związku, jaki zachodzi między wysokością renty producentów a rozmiarami przerwania podatku. Ustaliliśmy, że wzrost ceny i przerzucenie podatku na konsumentów są nieznaczne wówczas, gdy opodatkowane przedsiębiorstwa produkują po kosztach silnie wzrastających, natomiast cena wzrasta silnie i podatek w znacznej mierze zostaje przerzucony wtedy, gdy produkcja odbywa się w pobliżu punktu minimalnych kosztów jednostkowych. Silne rozbudowanie produkcji w sferę kosztów wzrastających przynosi producentom dużą rentę, podczas gdy produkowanie po kosztach zbliżonych do najniższego kosztu jednostkowego oznacza, że producent otrzymuje niewiele lub nie ponad zwrot kosztów własnych. Wynika stąd, że przerzucalność podatku pozostaje w stosunku odwrotnym do wielkości renty producentów w danej gałęzi wytwórczości. Ustalenie tego związku zgodne jest z dotychczasowymi zapatrywaniami na rolę renty w zagadnieniu przerwania podatków. Jednakże na tle tradycyjnych rozróżnień, o których wyżej była już mowa, ujmowano sprawę w ten sposób, jakoby w gałęziach produkcji podległych „prawu zwiększającego się przychodu“, wobec braku renty producentów, przerzucenie podatków łatwiej dochodziło do skutku, aniżeli w tych gałęziach, które, podlegając „prawu zmniejszającego się przychodu“, przynoszą producentom dużą rentę. Ujęcie tej współzależności w sposób wyżej przez nas przedstawiony wydaje się lepiej wyjaśniać tej istotę.

Ponadto ujęcie to otwiera ciekawe aspekty⁵⁾ na zagadnienie renty, które zaznaczymy tylko w sposób całkiem ogólny. Aspekty te dotyczą przesunięć, jakie zachodzą w rozdziale renty między poszczególnych przedsiębiorców przy zmianach stanu równowagi, pod wpływem impulsów wychodzących bądź to od strony kosztów produkcji, bądź też od strony popytu. Z do-

⁵⁾ Uwagę tę zawdzięczam prof. J. F i e r i c h o w i.

tychczasowych rozważań wiadomo już, że kiedy, w razie zwyżki kosztów produkcji, np. w razie nałożenia podatku, pozostali na rynku przedsiębiorcy ograniczają jej rozmiary, rezygnują przy tym z części pobieranej dotąd renty, przy czym uszczerbek jaki ponoszą poszczególni przedsiębiorcy jest niejednakowy. Przedsiębiorcy, których produkcja nieznacznie tylko przekracza punkt minimalnych kosztów jednostkowych, muszą, aby utrzymać się na rynku, znacznie ścieśnić swą produkcję. Natomiast ci, którzy punkt ten znacznie przekroczyli, uzyskują przy niewielkim ograniczeniu rozmiarów produkcji stosunkowo silną obniżkę kosztów. Nałożenie podatku (lub podobny wzrost kosztów wytwarzania) podlega zatem za sobą nie tylko ogólne zmniejszenie sumy renty producentów, ale również zmienia jej rozdział; przedsiębiorcy produkujący po kosztach silnie wzrastających zyskują procentowo w stosunku do tych producentów, którzy produkują na granicy opłacalności. Silni tracą mniej niż słabi. Podatek pogłębia relatywne różnice w rentowności poszczególnych przedsiębiorstw.

Podobne zjawisko zachodzi w przypadku zmian stanu równowagi, wychodzących od strony popytu. Zniżka ceny trafia silniej przedsiębiorstwa zbliżone do przedsiębiorstwa krańcowego, umniejszając wydatnie ich rentę, która i tak jest nieznaczna; natomiast stosunkowo mniejszy uszczerbek przynosi przedsiębiorstwom produkującym po kosztach silnie wzrastających, które dzięki znacznej elastyczności swych kosztów krańcowych, mogą zachować stosunkowo wysoką rentę. Co więcej, wydaje się, że możliwe są takie przypadki, w których spadek ceny dla pewnych przedsiębiorców nie tylko nie oznacza spadku renty na jednostkę produktu, ale nawet powoduje jej wzrost.

6. Ustaliliśmy powyżej, że rozmiary spadku produkcji pod wpływem opodatkowania zależą od pochodnych funkcji kosztów krańcowych poszczególnych przedsiębiorstw. Jak jednak zaznaczyliśmy, krzywa podaży taka, z jaką mieliśmy do czynienia dorywcześnie, tzn. krzywa zbudowana na kosztach średnich, nie mówi nam nic o funkcjach kosztów krańcowych.

W szczególności nachylenie tej krzywej, które zupełnie mylnie uważane bywa za wyraz elastyczności podaży, nie ma w rzeczywistości nic wspólnego ze związkami zachodzącymi między wysokością ceny a rozmiarami produkcji. Nachylenie tej krzywej jest tylko obrazem różnic, zachodzących między średnimi kosztami produkcji poszczególnych przedsiębiorstw przy danych rozmiarach produkcji, jak zresztą cała krzywa przedstawia tylko pewną sytuację, ściśle uwarunkowaną daną ceną i danymi kosztami produkcji. Ma ona określony sens tylko przy tej cenie i przy tych średnich kosztach produkcji, dla jakich została skonstruowana. Nie mówi natomiast nic o sytuacjach, jakie wytworzą się w razie zmiany tych elementów. Bowiern w razie zajścia jakichkolwiek zmian, cała krzywa traci odrazu wszelkie znaczenie. Wszelkie wnioski co do przyszłych rozmiarów produkcji i wysokości ceny, oparte na przedłużaniu i skracaniu tej krzywej, na jej podwyższaniu i obniżaniu, polegają na nieporozumieniu. Zwłaszcza „elastyczność“ tej krzywej jest pojęciem pozbawionym treści. Przy takim samym nachyleniu i przy takiej samej wklęsłości dwóch krzywych, reprezentujących podaż dwóch gałęzi produkcji (i przy identycznym popycie), nałożenie takiego samego podatku spowodować może w jednym wypadku duży, a w drugim mały spadek produkcji. Gdyż, jak wykazano, rozmiary spadku produkcji zależą od elastyczności kosztów krańcowych poszczególnych przedsiębiorstw, te zaś elastyczności nie mają swego wyrazu w nachyleniu tzw. krzywej podaży. Zależnie od większej lub mniejszej elastyczności tych właśnie kosztów, nie zaś od nachylenia krzywej podaży, nałożenie podatku wywoływać będzie większe lub mniejsze skrócenie tej krzywej i przesunięcie jej w górę, czyli większy lub mniejszy wzrost ceny i większe lub mniejsze przerzucenie podatku.

Nowa, przesunięta w górę i skrócona krzywa podaży nie musi oczywiście przebiegać równoległe do dawnej, jak to dotychczas przedstawiano ⁶⁾ (rys. 1). Przeciwnie, równoległe przesunięcia krzywej stanowią zapewne w rzeczywistości wypadki

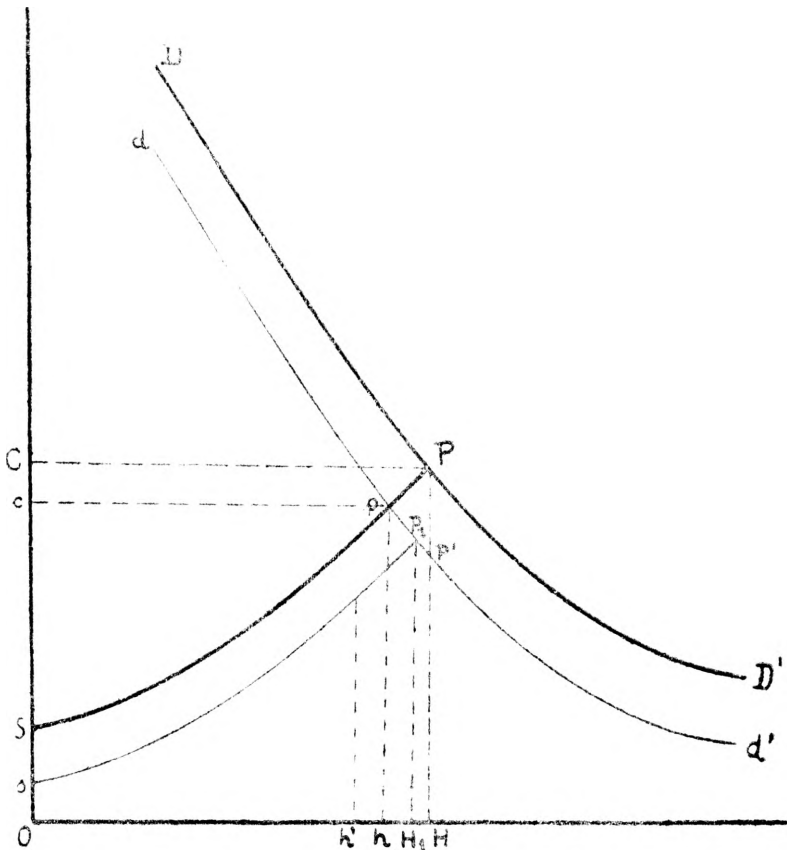
⁶⁾ Patrz str. 103.

zupełnie wyjątkowe. W dotychczasowych ujęciach graficznych przesunięcia te są zawsze równoległe, gdyż zarówno nowa krzywa, jak i odpowiadający jej odcinek dawnej, odnoszą się do tych samych ilości produkowanych przez te same przedsiębiorstwa. Ponieważ jednak, jak się okazuje, ilości produkowane przez poszczególne przedsiębiorstwa przed i po nałożeniu podatku są różne, więc nowa krzywa byłaby równoległa do dawnej tylko wówczas, jeśli pod wpływem opodatkowania wszystkie przedsiębiorstwa ograniczyły swą produkcję w tym samym stosunku procentowym. Byłby to przypadek szczególny i rzecz można, z empirycznego punktu widzenia zgola nieprawdopodobny. Raczej przyjąć należy, że w razie nałożenia podatku, udział poszczególnych przedsiębiorstw w podaży zbiorowej, tzn. w ilościach rzucanych przez nie na rynek, ulegnie zmianie, gdyż jedne z nich ograniczą swą produkcję bardziej niż inne. Krzywa podaży zbiorowej ulegnie zatem nie tylko przesunięciu w górę i skróceniu, ale również jej nachylenie i przebieg będą inne niż przed nałożeniem podatku. O przesunięciach, jakie zmiany te wywołują w rozdziale renty między poszczególnych producentów była już mowa powyżej.

7. Uwagi dotychczasowe dotyczą zagadnienia przerzucania podatków z producentów na konsumentów. Mutatis mutandis odnieść je można również do zagadnienia przerzucania podatków z konsumentów na producentów. Dotychczasowe metody interpretacji graficznej tego zagadnienia wykazują nieścisłości tej samej natury.

Na rys. 5 krzywa SP jest krzywą podaży, DD' jest krzywą popytu przed nałożeniem, zaś dd' — po nałożeniu podatku konsumcyjnego od sztuki, w wysokości równej długości odcinka PP' . Punkt P jest położeniem równowagi przed nałożeniem podatku, przy rozmiarach produkcji OH i przy cenie OC .

Krzywa popytu dd' powstała przez równoległe przesunięcie krzywej DD' w dół o odległość równą wysokości nałożonego podatku. Punkt p , w którym nowa, obniżona krzywa popytu przecina krzywą podaży SS' , jest rzekomo nowym położe-



Rys. 5.

niem równowagi, odpowiadającym mniejszym ilościom produkowanym Oh i niższej cenie Oc . Długość odcinków Hh i Cc wyraża wielkość spadku produkcji i zniżki ceny wskutek nałożenia na konsumentów podatku. Z długości tych odcinków oraz z odpowiadających im zmian w rentach producentów i konsumentów wyciągano różne wnioski co do przeczalności podatku, zależnie od stopnia nachylenia krzywych SP i dd' , które to nachylenie uważano za wyraz elastyczności podaży i popytu.

Nieściśłość tego rodzaju konstrukcji i opartego na niej wnioskowania wykazano już powyżej. Niewątpliwie, w razie

spadku popytu wskutek opodatkowania konsumpcji, odpadnie przedsiębiorca graniczny, tj. ten, który nie może zmniejszyć swej produkcji, gdyż wówczas średni jej koszt leżałby powyżej nie tylko obecnej, obniżonej, ale i powyżej dawnej, nieobniżonej krzywej popytu. Natomiast mylne jest twierdzenie, jakoby zmniejszony popyt na ilość Oh zaspakajany był przez przedsiębiorców pozostałych na rynku po nałożeniu podatku, po cenie Oc . Bowiem producenci ci, poszukując nowych punktów równowagi indywidualnej, zareagują na spadek ceny zmniejszeniem produkcji np. do ilości Oh' . Obok nich, przedsiębiorcy quasi-krańcowi, którzy dotąd produkowali ilość hH , wystąpią z produkcją ilości $h'H_1$. Ostatecznie, poprzez szereg oscylacji, cena ustali się w jakimś punkcie P_1 leżącym na odcinku krzywej dd' , pomiędzy punktem p , a punktem P' . Punkt ten nie będzie miał nic wspólnego z dawną krzywą podaży SP , będzie on natomiast stanowił zakończenie nowej krzywej podaży sP_1 . Krzywa ta jest w stosunku do pierwotnej krzywej podaży przesunięta w dół i skrócona, jednakże o jej położeniu i kształcie nie da się powiedzieć nic ponadto. Podobnie jak w przypadku opodatkowania produkcji, tak i w omawianym obecnie przypadku opodatkowania konsumpcji, brak nam, graficznie rzecz biorąc, jakiegokolwiek formuły określającej przejście od dawnej krzywej podaży do nowej, i nie możemy powiedzieć, nic bliższego o ustaleniu się nowego położenia równowagi ani o stopniu, w jakim podatek został przerzucony. Znany nam jest kierunek tych zmian. Wiemy, w których przypadkach należy oczekiwać spadku produkcji i wzrostu względnie spadku ceny. Wiemy to jednakże i bez uciekania się do analizy geometrycznej. Okazuje się zaś, że konstrukcje graficzne w których występuje krzywa podaży zbudowana na pojęciu kosztów średnich, bynajmniej nie przyczyniają się do nadania wnioskom naszym większej precyzji.

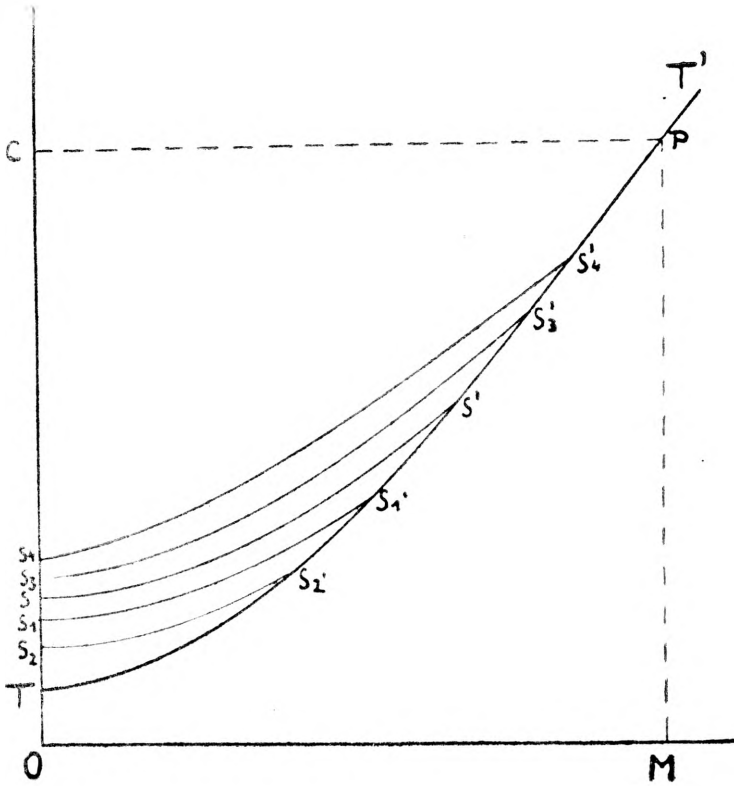
8. Spostrzeżenie to nie dotyczy zresztą specjalnie tylko zagadnienia przerzucania podatków. Krzywą podaży o jakiej mowa, posiada w ogólności wartość nader problematyczną, jeśli chodzi o jej przydatność dla wyjaśniania wszelkiego rodzaju

ju procesów polegających na zmianie stanu równowagi. Poza zagadnieniami związanymi z przerzucaniem podatków, dotyczy to zwłaszcza analizy działania i skutków cel, premii itp. zagadnień, w których chodzi o ustalenie zmian w rozmiarach produkcji, wysokości ceny i wielkości różnych rent. Ujęcia graficzne zagadnień tego typu, bardzo liczne w literaturze, okazują się nieścisłe, z powodu niezgodnej z teorią kosztów produkcji interpretacji krzywej podaży.

9. Istnieje jednak inna koncepcja krzywej podaży⁷⁾, która wydaje się bardziej przydatną do wyjaśniania niektórych zagadnień tego rodzaju, w szczególności problemu przerzucania podatków. Koncepcja ta polega na oparciu krzywej podaży na pojęciu kosztów krańcowych.

Przedstawiliśmy dopiero co, jak w razie spadku popytu pod wpływem podatku nałożonego na konsumenta (a tak samo oczywiście w razie ograniczenia konsumpcji z jakichkolwiek innych przyczyn), krzywą podaży ulega skróceniu i przesunięciu ku dołowi. Jest to typowa reakcja krzywej podaży na zmianę ceny (przy niezmiennych kosztach produkcji). W razie spadku ceny, przedsiębiorca krańcowy odpada, pozostali przedsiębiorcy ograniczają swą produkcję, uzyskując w ten sposób obniżkę swych kosztów jednostkowych, i krzywa podaży SS' (rys. 6) zostaje skrócona i przesunięta ku dołowi w położeniu $S_1S'_1$. W razie dalszego spadku ceny krzywa podaży przybiera położenie $S_2S'_2$ itd. W przypadku wzrostu popytu i wyższej ceny wszyscy producenci rozszerzają swą produkcję po wzrastających kosztach jednostkowych, przy czym obok nich pojawiają się nowi przedsiębiorcy krańcowi. Cała krzywa podaży ulega wydłużeniu i przesunięciu w górę w położenie $S_3 S'_3 S_4 S'_4$ itd. przy czym oczywiście, jak to wyżej wyjaśniono, nachylenia i wklęsłości poszczególnych krzywych raczej będą się różniły między sobą. Dla każdej ceny istnieje zatem oddzielna i wyłącznie tylko dla tej ceny miarodajna krzywa, zwana

⁷⁾ J. Libicki: „Some consequences of different interpretation of supply curves”, *Studia Ekonomiczne III*, Kraków, 1936.



Rys. 6.

przez Marshalla „krzywą kosztów specjalnych“, którą wskutek pewnego rodzaju nieporozumienia przywykło się uważać za krzywą podaży. Ważnym jest zdanie sobie sprawy z faktu, że istotne znaczenie dla ustalenia się równowagi posiadają tylko końcowe punkty tych krzywych: S' , S'_1 , S'_2 , S'_3 , itd., gdyż jedynie one mogą być punktami równowagi. Pozostałe odcinki poszczególnych krzywych mają jedynie to znaczenie, że pozwalają nam one na określanie wielkości renty różniczkowej, pobieranej przez producentów przy danej cenie. Natomiast spotykane powszechnie przedłużanie „krzywej podaży“ poza punkt przecięcia się jej z krzywą popytu nie ma w ogóle żadnego zna-

czenia i wynika z mylnego wyobrażenia, jakoby punkt równowagi mógł przesuwać się po danej krzywej w prawo i w lewo i mógł ustalać się w dowolnym punkcie tej krzywej. Krzywe SS' , $S_1S'_1$, $S_2S'_2$ itd. nie są bowiem zbiorem punktów równowagi, przeciwnie, każda z nich zawiera tylko jeden punkt równowagi, którym jest punkt przecięcia się tej krzywej z krzywą popytu, i punkt ten nie może przesuwać się wzdłuż krzywej do której należy.

Jeżeli natomiast wyznaczymy dowolnie wielką ilość krzywych takich, jak SS' , $S_1S'_1$, $S_2S'_2$ itd. wówczas końcowe ich punkty S' , S'_1 , S'_2 , itd. utworzą linię ciągłą TT' , która będzie zbiorem punktów równowagi, określających wielkość podaży przy danej cenie. Krzywa ta będzie krzywą podaży zbudowaną na pojęciu kosztów krańcowych, w przeciwstawieniu do „krzywych podaży“ typu krzywej SS' , zbudowanych na pojęciu kosztów średnich.

Jak bowiem wiadomo, każdy z przedsiębiorców dąży do zrównania swego kosztu krańcowego z ceną, którą — w warunkach wolnokonkurencyjnych — uważa za wielkość daną i niezależną od swych własnych dyspozycji. Zatem koszty krańcowe wszystkich, w danej chwili znajdujących się na rynku przedsiębiorców, są równe cenie i równe między sobą, niezależnie od różnic zachodzących między wysokością ich kosztów jednostkowych. Każdej cenie, czyli każdej danej wysokości kosztu krańcowego, odpowiada więc określona wielkość produkcji każdego przedsiębiorstwa z osobna, a zatem i wszystkich przedsiębiorstw razem. Odcięte poszczególnych punktów krzywej TT' oznaczają właśnie wielkość ogólnej produkcji, czyli ilość podaży zbiorowej przy danej cenie, której wysokość określają rzędne tych punktów. W przeciwieństwie do „krzywej podaży“ typu SS' , z jaką mieliśmy do czynienia dotychczas, tj. do krzywej zbudowanej na zasadzie kosztów średnich, a reprezentującej tylko chwilowy stan rzeczy przy danej cenie, krzywa podaży TT' , zbudowana na pojęciu kosztów krańcowych, określa nam rozmiary produkcji, przy każdej, dowolnej

cenie. Posiada ona zatem tę wyższość, że pozwala nam na bezpośrednie przechodzenie z jednego położenia równowagi w drugie, czego właśnie brakowało nam w konstrukcjach zawierających „krzywą podaży” opartą na pojęciu kosztów średnich. Z drugiej jednak strony, krzywa ta nie mówi nam nic o „ekonomiach” poszczególnych przedsiębiorstw, które mogliśmy poznać przy pomocy dotąd używanej krzywej. Każdy z punktów krzywej TT' np. punkt P (rys. 6), wyraża nam tylko to, że przy cenie równej OC produkowana będzie ilość OM . Ilość ta będzie produkowaną przez wszystkich przedsiębiorców łącznie. Krzywa TT' nie mówi nam nic o tym, jak produkcja ta rozdzieli się między poszczególnych przedsiębiorców, jakie będą ich koszty jednostkowe przy tych rozmiarach produkcji i jak wielka ewentualnie będzie ich renta. Powierzchnią TCP , która przy krzywej SS' („krzywej podaży” zbudowanej na zasadzie kosztów średnich) oznaczałaby sumę renty producentów, w odniesieniu do krzywej podaży opartej na pojęciu kosztów krańcowych, nie posiada w ogóle żadnego znaczenia, podobnie, jak powierzchnia $OTPM$ nie oznacza sumy ogólnych kosztów wyprodukowania ilości OM . Pojęcia kosztów ogólnych, kosztu średniego i renty producentów nie mają swego wyrazu graficznego w krzywej podaży omawianego typu, i krzywa ta nie nadaje się do wyjaśniania zjawisk związanych z tymi pojęciami.

Pomimo tego krzywa ta nadaje się do analizowania zagadnienia przerzucania podatków w pewnym, ograniczonym zakresie. W przypadku opodatkowania konsumpcji, nowe położenie równowagi odnajdujemy natychmiast w punkcie przecięcia się tak pojętej krzywej podaży z obniżoną krzywą popytu; współrzędne tego punktu określają nam wysokość ceny i ilość produkcji, które to dane są bezpośrednio porównywalne z ceną i produkcją przed nałożeniem podatku. W przypadku opodatkowania produkcji, koszt wyprodukowania każdej jednostki dobra „a” zatem i koszt krańcowy, wzrasta o wysokość podatku. Wolno nam zatem wzrost ten wyrazić równoległym przesunięciem całej krzywej podaży w górę, czego — jak wiadomo — nie mieliśmy prawa robić, posługując się krzywą podaży opartą

na pojęciu kosztów średnich. W razie nałożenia na produkcję podatku w wysokości „ r “, przesunięcie całej krzywej podaży w górę o wielkość „ r “, oznacza, że np. ilość OM (rys. 6) będzie produkowana nie przy cenie i koszcie krańcowym równym OC , lecz przy cenie i koszcie krańcowym równym $OC + r$. Punkt przecięcia się tak przesuniętej krzywej podaży z krzywą popytu, będzie istotnie nowym położeniem równowagi. Porównanie współrzędnych tego punktu ze współrzędnymi punktu równowagi przed nałożeniem podatku, pozwoli nam na określenie skutków opodatkowania, jeśli chodzi o określenie spadku produkcji i wzrostu ceny.

Jednakże wielkość spadku produkcji i wzrostu ceny nie mówi nam jeszcze nic o zmianach w wielkości renty producentów i konsumentów. Otóż jak zaznaczyliśmy, do badania tych zmian, niewątpliwie istotnych dla zagadnienia przerzucania podatków krzywa nasza, jako ignorująca pojęcie kosztów średnich nie nadaje się. Posługując się nią należy zatem stale mieć na uwadze jej znaczenie i budowę, i wynikające z nich ograniczone możliwości jej stosowania w konstrukcjach geometrycznych i matematycznych.

10. Jest rzeczą zastanawiającą, iż przedstawioną wyżej, mylną interpretacją krzywej podaży zyskała sobie tak powszechne prawo obywatelstwa i nikt nie zwrócił uwagi na błędy, których stała się przyczyną. Zastanawiając się nad tym dochodzimy do wniosku, że nieporozumienie polega na pomieszaniu pojęcia krzywej podaży, ze wspomnianą już wyżej krzywą, zwaną przez Marshalla „krzywą kosztów specjalnych“ („particular expenses curve“)⁸⁾.

Jeżeli umówimy się, że przez krzywą podaży rozumiemy chcemy graficzny obraz związku funkcjonalnego zachodzącego między wysokością ceny a rozmiarami podaży, to jasne jest, że tzw. krzywa podaży zbudowana na zasadzie kosztów średnich nie odpowiada tej definicji. Nie jest to właściwie wcale

⁸⁾ A. Marshall: *Principles of Economics*, London 1898, Appendix H.

krzywa podaży, gdyż nie mówi nam ona nic o powyższym związku funkcjonalnym, lecz określa tylko wysokość kosztów jednostkowych poszczególnych producentów przy danych rozmiarach produkcji (tzn. przy rozmiarach produkcji określonych daną ceną rynkową). Krzywą tą może być wprawdzie „prawdziwą” krzywą podaży, ale w warunkach tak wyjątkowych i praktycznie mało ważnych, że dla uniknięcia nieporozumień lepiej byłoby nie nazywać jej w ogóle krzywą podaży, lecz za przykładem Marshalla — krzywą kosztów specjalnych. Jeżeli np. na rynku węglowym znajdzie się szereg producentów węgla, mogących sprzedać bez straty pewne ilości węgla, po 10, 11, 12 itd. zł za q , to oferowane przez nich ilości, w zestawieniu z żądanymi cenami, dadzą nam Marshallowską krzywą kosztów specjalnych. W danym momencie krzywa ta będzie istotnie krzywą podaży, gdyż podaje nam ona ilości, które zostaną sprzedane przy cenie 10, 11, 12, itd. zł. za q . Jednakże, zależnie, od ustalenia się ceny na wyższym lub niższym poziomie, producenci zwiększą lub zmniejszą wydobycie węgla, co będzie oczywiście połączone ze zmianą wysokości ich kosztów własnych. Dla zobrazowania nowo wytworzonej sytuacji rynkowej będziemy musieli skonstruować zupełnie nową krzywą kosztów specjalnych, którą — jeśli chcemy — możemy nazywać krzywą podaży, tylko pod tym warunkiem, że będziemy pamiętać, iż jest ona jedynie niejako migawkowym zdjęciem pewnego, chwilowego stanu rzeczy.

Inny przypadek identyczności krzywej kosztów specjalnych z krzywą podaży otrzymamy wówczas, jeśli wyobrazimy sobie, że pewna gałąź produkcji składa się z szeregu przedsiębiorstw o takich wyjątkowych i wysoce zresztą nierealnych warunkach technicznych, że każde z nich może produkować tylko pewną, bezwzględnie ograniczoną ilość, przy czym w obrębie tych granic, jednostkowe koszty produkcji każdego z przedsiębiorstw są niezmiennie, a różne między sobą. Do typu tego rodzaju produkcji zbliżona jest wytwórczość drobnych warsztatów rzemieślniczych, których koszty produkcji składają się wyłącznie z kosztów zmiennych (surowiec itp.), zdolność wytwórcza uwarunkowana jest wydajnością pracy właściciela

warsztatu, a różnice kosztów produkcji wynikają np. z różnic natury lokalizacyjnej (odległość od rynku zbytu lub tp.). Krzywa kosztów specjalnych, przedstawiająca jednostkowe koszty produkcji poszczególnych warsztatów, będzie zarazem krzywą podaży danej gałęzi wytwórczości jako całości. Jest to jednak przypadek szczególny, uwarunkowany wyeliminowaniem kosztów stałych. Hipotetyczny schemat przebiegu zjawisk oparty na tego rodzaju założeniach, oddawałby zatem rzeczywisty stan rzeczy w bardzo grubym i odległym przybliżeniu.

Panujące w omawianym zakresie pomieszanie pojęć, ma niewątpliwie swe źródło w tym właśnie, że ekonomiści, wychodząc z owych odległych i mało ścisłych założeń, przy których krzywa kosztów specjalnych jest istotnie identyczną z krzywą podaży, przeoczyli, że w miarę dalszych, kolejnych przybliżeń, krzywe owe przestają być ze sobą identyczne. Nowe światło na to zagadnienie rzuca metoda analizy krańcowej. Mianowicie wedle dawniejszych zapatrywań sądzono, że poszczególni przedsiębiorcy mogą powiększać swą produkcję tylko do punktu minimalnych kosztów średnich, i że zatrzymują się oni w tym punkcie nawet i wtedy, gdy cena rynkowa przewyższa wysokość ich kosztów. Przy tym stanie teorii dostrzeżenie rozbieżności zachodzącej między krzywą kosztów specjalnych a krzywą podaży było istotnie niemożliwe. Dopiero postępy teorii kosztów produkcji ostatnich lat przed wojną, zwłaszcza prace J. V i n e r a, E. S c h n e j d e r a i H. S t a c k e l b e r g a, wykazały, że o rozmiarach produkcji decyduje nie koszt średni, lecz koszt krańcowy, i rzuciły nowe światło na kształtowanie się podaży, a tym samym i na zagadnienia teoretyczne, związane z przerzucaniem podatków

JAN LIPiŃSKI

Wpływ mnożnika na rozdział dochodu zbiorowego¹⁾ w systemie gospodarki mieszanej

I. Konstrukcja modelu

1. Artykuł niniejszy jest próbą zbadania zagadnienia rozdziału dochodu pomiędzy poszczególne sektory w systemie gospodarki mieszanej. Zagadnienie to specjalnie nadaje się do analizy agregatowej, a zwłaszcza do zastosowania konstrukcji mnożnikowych. Aby jasno przedstawić ten problem użyjemy możliwie najprostszego modelu; ograniczymy się więc do badania gospodarki zamkniętej, a także przyjmiemy bardzo uproszczone założenia dotyczące ośrodków dyspozycji gospodarczej.

Zakładamy, że system jest dwusektorowy. Niektóre działy produkcji i dystrybucji podporządkowane są centralnemu planowi państwowemu, w innych działach decyzje należą do indywidualnych przedsiębiorców. Przyjmujemy przy tym dla uproszczenia, że temu podziałowi dyspozycji odpowiada po-

¹⁾ Przez dochód zbiorowy rozumiem sumę dochodów indywidualnych prywatnych podmiotów gospodarczych przed opodatkowaniem. Jest to więc suma dochodów gospodarstw domowych plus nierozdzielone zyski przedsiębiorstw prywatnych. W definicji statystyków angielskich, dochód zbiorowy różni się od dochodu społecznego tym, że zawiera również sumy transferowe, nie zawiera natomiast wynagrodzeń czynników wytwórczych będących własnością państwa ani też zysków przedsiębiorstw prywatnych.

dział własności urzędzeń wytwórczych pomiędzy państwo a prywatne podmioty gospodarcze; a więc sektor planowany pokrywa się ze znacjonalizowanym, sektor wolny — z prywatnym. W dalszym ciągu pracy nazywać je będziemy sektorem państwowym i prywatnym. Zakładamy, że temu samemu planowi centralnemu podporządkowane są wszystkie przejawy aktywności gospodarczej państwa, a więc nie tylko państwowy aparat wytwórczy i dystrybucyjny, lecz również funkcje gospodarcze administracji publicznej; to wszystko uważamy za działania sektora państwowego. Przyjmujemy poza tym, że do sektora państwowego należy również cały aparat kredytowy

2. Centralny plan państwowy jest planem najwyższego szczebla²⁾. Wiadomo, iż w rzeczywistości plany wyższych szczebli są z reguły sztywniejsze od planów niższych szczebli. W naszym modelu uwzględniamy ten fakt w taki sposób, że ograniczamy naszą analizę do dostatecznie krótkiego okresu czasu, w którym zachodzi tylko jednostronne oddziaływanie planu państwowego na plany prywatne. Tym samym w modelu naszym plan państwowy jest niezależny od innych wielkości gospodarczych; stanowi on datę dla systemu. Natomiast plany prywatne stanowią zmienne wielkości w systemie, zależne poprzez rynek od planu państwowego oraz od siebie wzajemnie.

Datą jest plan „realny” państwa, tzn. ilości dóbr i usług, które sektor państwowy wytwarza, zużywa, nabywa i sprzedaje. Tym samym poszczególne sumy pieniężne wydawane lub otrzymywane przez sektor państwowy stanowią daty zmienne w zależności od tego czy ceny dóbr i usług nabywanych lub sprzedawanych przez ten sektor są sztywne czy też giętkie, zależnie od sytuacji na rynku.

Na tej zasadzie wszystkie dobra i usługi nabyte przez sektor państwowy można podzielić na dwie grupy:

- 1) dobra i usługi, których ceny kształtują się na wolnym rynku i o które państwo konkuruje z sektorem prywatnym;
- 2) dobra i usługi, których wynagrodzenia nie zależą od

²⁾ Pojęcie szczebla planowania wprowadził dr Jan Drewnowski w swojej *Próbie ogólnej teorii gospodarki planowej*, Warszawa, 1938, 1947.

bieżącej sytuacji rynkowej; do tej kategorii należą usługi pracowników związanych z sektorem państwowym kontraktami długoterminowymi, a poza tym usługi tych wszystkich pracowników, których wynagrodzenia wyznaczone są przez plan państwowy; do tej ostatniej grupy zaliczamy pracowników etatowych oraz tych wszystkich, którzy z racji swych kwalifikacji zawodowych mogą znaleźć zatrudnienie tylko w ramach sektora państwowego.

Pierwszą grupę nazwiemy r y n k o w ą — drugą, p o z a r y n k o w ą.

Na tej samej zasadzie wszystkie wydatki sektora państwowego można podzielić na rynkowe i pozarynkowe. Do pierwszych zaliczamy wydatki na wszelkie dobra i usługi nabywane na rynku, do drugich wydatki na te wszystkie usługi, których wynagrodzenia nie zależą od sytuacji rynkowej — a poza tym wszelkie wydatki t r a n s f e r o w e na rzecz podmiotów prywatnych. Jeżeli „realny“ plan państwowy jest sztywny, to spośród wydatków pieniężnych sektora państwowego, wydatki pozarynkowe są datą dla systemu, wydatki natomiast rynkowe zmieniają się proporcjonalnie do cen bieżących.

Odpowiednio do podziału wydatków możemy podzielić na dwie grupy całość d o c h o d ó w płynących z sektora państwowego. Do dochodów rynkowych zaliczamy więc wynagrodzenia pracowników najmowanych bezpośrednio przez zakłady państwowe, którzy mogą znaleźć alternatywne zatrudnienie w sektorze prywatnym; poza tym zyski przedsiębiorców prywatnych ze sprzedaży towarów sektorowi państwowemu oraz wynagrodzenia czynników zatrudnionych w tych przedsiębiorstwach w tej wysokości, jaka przypada na koszty produkcji towarów zakupionych przez sektor państwowy. Do dochodów pozarynkowych zaliczamy wynagrodzenia za wszelkie usługi, które określiliśmy jako pozarynkowe oraz wszelkie wpływy transferowe podmiotów prywatnych, jak emerytury, subwencje, procent od papierów państwowych itp.

Produkcja bieżąca sektora państwowego może być zużyta w ramach tego sektora, może być racjonowana według planu pomiędzy podmioty prywatne, może wreszcie iść na rynek. Mogą

być przy tym stosowane następujące rodzaje cen: ceny wolnorynkowe, które przyrównują popyt planowanej podaży niezależnie od bieżących kosztów produkcji; ceny komercyjne, które zachowują pewien stały, wyznaczony przez plan stosunek do kosztów przeciętnych, a tym samym zależne są od bieżących zmian kosztów, a niezależne od bieżących zmian popytu; ceny sztywne, wyznaczone przez plan, niezależne ani od bieżących zmian kosztów, ani od bieżącej sytuacji rynkowej. Zakładamy, że tylko sektor państwowy stosuje ceny wielorakie, natomiast wszystkie towary sektora prywatnego sprzedawane są po cenach giętkich, wolnorynkowych; również giętke są wynagrodzenia rynkowych czynników wytwórczych.

3. Pozostaje jeszcze sformułowanie założeń dotyczących pieniężnego systemu finansowego.

Budżet sektora państwowego traktujemy jako całość; nie dzielimy go na skarbowy i przemysłowy. Na wpływy składają się podatki oraz utarg ze sprzedawanych towarów; wydatki idą na utrzymanie administracji państwowej, na inwestycje publiczne oraz na inwestycje wytwórcze i finansowanie bieżącej produkcji w zakładach państwowych.

Zakładamy, że podaż kredytów bankowych jest doskonale elastyczną dla sektora państwowego (finansowanie pod plan), natomiast posiada skończoną elastyczność dla sektora prywatnego. Jeżeli więc ekspansja inwestycyjna zostanie zapoczątkowana w sektorze prywatnym, to związany z nią wzrost popytu na pieniądź przyczyni się do zmniejszenia płynności na rynku i do wyżki stopy procentowej; wysokość tej wyżki uzależniona jest od elastyczności kredytu bankowego oraz od preferencji płynności podmiotów prywatnych. Natomiast deficytowy wzrost wydatków sektora państwowego nie wpływa na pogorszenie płynności na rynku; stopa procentowa i inne warunki uzyskania kredytu pozostają nie zmienione; podaż pieniądza wzrasta wraz z rosnącym popytem na pieniądź.

W rozważaniach naszych będziemy alternatywnie rozważali, że rynek kredytowy jest doskonały lub niedoskonały. Doskonałym nazywamy taki rynek kredytowy, gdzie kredytodawca nie ma żadnych preferencji w stosunku do poszczegól-

nych kredytobiorców; obojętne mu jest komu wypożyczy dodatkową sumę pieniężną jeżeli tylko w każdym wypadku ma zapewniony taki sam procent. Ryzyko wierzyciela jest w tym wypadku jednakowe dla wszystkich dłużników. Natomiast przy niedoskonałym rynku kredytowym ryzyko wierzyciela różni się dla poszczególnych dłużników — uzależnione jest przede wszystkim od stopnia ich zadłużenia w stosunku do ich kapitału własnego³⁾. Stąd warunki uzyskania kredytu na rynku doskonałym dane są pojedynczemu kredytobiorcy jako stopa procentowa niezależna od wysokości zaciąganej pożyczki. Natomiast przy rynku niedoskonałym warunki uzyskania kredytu przez jednostkę dane są jako krzywa stopy procentowej wznosząca się wraz z wielkością zadłużenia⁴⁾; za każdą dodatkowo wypożyczoną sumę dłużnik musi płacić coraz wyższy procent, aż do pewnego punktu maksymalnego zadłużenia, kiedy w ogóle nie może uzyskać dalszych kredytów.

Rozróżnienie rynku doskonałego i niedoskonałego jest szczególnie ważne przy badaniu zależności pomiędzy oszczędnościami a inwestycjami pochodnymi. Jeżeli rynek jest doskonały, a stopa procentowa nie ulega zmianie, to wzrost stopy oszczędzania kosztem skłonności do konsumpcji wpływa zawsze ujemnie na inwestycje pochodne. Natomiast przy rynku niedoskonałym wzrost oszczędności przedsiębiorcy - kapitalisty zwiększa własne jego dyspozycje inwestycyjne, a w tym samym krzywa możliwości uzyskanych dodatkowych sum pieniężnych zostaje przesunięta w prawo; przez to krańcowy koszt inwestycji przy dotychczasowych ich rozmiarach zostaje obniżony. A za tym przy niedoskonałym rynku kredytowym, rosnąca suma przyczynia się ceł. par. do zwiększenia inwestycji pochodnych nawet wtedy, kiedy warunki uzyskania kredytu pozostają niezmiennione. Tym samym ujemny wpływ na inwestycje rosnącej stopy oszczędzania może być osłabiony, nawet odwrócony niezależnie od sytuacji na rynku pieniężnym.

³⁾ M. K a l e c k i: *Essays on Economic Fluctuations*.

⁴⁾ por. J. R. Hicks: *Value and Capital*, Oxford, 1939, Ch. XI, str. 144 oraz M. K a l e c k i: op. cit.

4. Rozważania nasze będziemy przeprowadzali przy założeniu pełnego zatrudnienia. Pod tym pojęciem rozumiemy taki stan, w którym, przy istniejącym zaopatrzeniu w dobra kapitałowe i istniejącej dobrowolnej podaży pracy zwiększenie zatrudnienia i produkcji w jednej gałęzi gospodarstwa wymaga przesunięcia z innych gałęzi już zatrudnionych czynników wytwórczych, a więc może nastąpić tylko przy zmniejszaniu produkcji gdzie indziej. Taka sytuacja nie wyklucza bezrobocia tych czynników, które znajdują się w nadmiarze na skutek działania prawa wąskich gardeł.

5. Możemy teraz ująć podstawowe zależności pomiędzy wielkościami zbiorowymi naszego systemu w formie następujących tożsamości:

a) *Budżet sektora państwowego*

$$\text{Wpływ} \left\{ \begin{array}{l} \text{podatki} \\ \text{utarg ze sprzedaż. towarów} \\ \text{Deficyt} \end{array} \right\} = \left\{ \begin{array}{l} \text{wyd. rynkowe} \\ \text{wyd. pozarynkowe} \\ \text{(nadwyżka)} \end{array} \right\} \text{Wydatki}$$

b) *Dochód zbiorowy
podmiotów prywatnych*

c) *Wydatki zbiorowe
podmiotów prywatnych*

Źródła dochodu		Sposób dyspon. dochodem	Charakt. wydatk. Źródła zakupu	
Dochody z sektora państw.	Wydatki pozarynkowe sektora państw.	Dochody pozarynkowe	Podatki ⁵⁾	Zakup w sekt. państwowym
	+			
Dochody z sektora prywatnego	Wydatki rynkowe sektora państw.	Dochody rynkowe	+	Zakup u sprzedawców prywat.
	+			
	Zakup dóbr kons. od sprzedawców prywat.		Oszczędności ⁵⁾	
	+		+	
	Zakup dóbr inwest. od sprzedawców prywat.		wydatki kons. ⁶⁾	
			inwestycje ⁶⁾ prywatne	

Skreślając we wszystkich kolumnach pozycje identyczne i odejmując, od siebie kolumny środkowe i skrajne, otrzymamy następujące równania:

⁵⁾ Inwestycje i oszczędności traktujemy jako wielkości *netto* po odjęciu amortyzacji.

⁶⁾ Pozycja „podatki” obejmuje zarówno podatki bezpośrednie jak i pośrednie.

Dochód zbiorowy — Wyd. zbior. = Podatki + (Oszczędn. pryw. — Inwest. pryw.) = Wydatki całkowite sektora państw.— Utarg sekt. państw. ze sprzedaży towarów.

Po odjęciu z obu stron „podatków“ otrzymujemy równanie (1):

oszczędności pryw. — inwestycje pryw. = deficyt sektora państw ⁷⁾.

Spośród przedstawionych tu wielkości zbiorowych szczególne znaczenie dla naszych dalszych rozważań posiadają wydatki pozarynkowe sektora państwowego oraz te wszystkie pozycje, które w sumie wydatki te pokrywają. Do pozycji tych dochodzimy następującą drogą. Z tożsamości „budżetowych“ sektora państwowego otrzymujemy:

$$\begin{array}{r} \text{Wydatki} \\ \text{pozarynkowe} \\ \text{sekt. państw.} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Podatki} \\ \\ \end{array} + \begin{array}{r} \text{Utarg} \\ \text{sekt. państw.} \\ \text{ze sprzed.} \\ \text{towarów} \end{array} + \begin{array}{r} \text{Deficyt} \\ \text{sekt. państw.} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Wydatki} \\ \text{rynkowe} \\ \text{sekt. państw.} \end{array}$$

w tym

$$\text{Utarg ze sprzedaży tow. sekt. państw.} = \text{Wydatki podm. pryw. na towary sekt. państw.}$$

Deficyt sekt. państw. = oszczędn. pryw. — Inwest. pryw. (równ. 1) z tego otrzymujemy równanie (2):

$$\begin{array}{r} \text{Wydatki} \\ \text{pozarynkowe} \\ \text{sekt. państw.} \end{array} = (\text{Podatki} + \begin{array}{r} \text{Wydatki} \\ \text{podm. pryw.} \\ \text{na towary} \\ \text{sekt. państw.} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Wydatki} \\ \text{rynk.} \\ \text{sekt.} \\ \text{państw.}) + (\text{Oszczędn.} \\ \text{pryw.} - \\ \text{Inwest.} \\ \text{pryw.})$$

Równania (1) i (2) stanowią tożsamości jeżeli wielkości zbiorowe ujmujemy *ex post*, tzn. jako już zrealizowane, statystyczne. Jeżeli natomiast ujmujemy je *ex ante* jako sumy planów jednostkowych, lub jako sumy indywidualnych wielkości przewidywanych, to równania te będą spełnione tylko w stanie równowagi agregatywnej, tzn. wtedy gdy poszczególne pozycje planowanych wydatków będą równe odpowiadającym im pozycjom przewidywanych utargów⁸⁾. Gdy

⁷⁾ Por. M. Kalecki: „Three Ways to the Full Employment“ *Economics of Full Employment*, Oxford, 1945.

⁸⁾ Por. B. Ohlin: „Some Notes on the Stockholm Theory of Saving and Investment“ *Econ. Journal*, 1937.

pozycje te nie są odpowiednio równe, wtedy pojawiają się tendencje kumulacyjne. System dąży jednak do równowagi wielkości *ex ante*, jeżeli w procesie kumulacji na miejsce wyciek tzn. jeżeli działa prawo mnożnika.

2. Deficytowe podniesienie wydatków pozarynkowych sektora państwowego.

1. Różne posunięcia finansowe rządu, związane z planowymi zmianami w budżecie sektora państwowego, wpływają poprzez działanie prawa mnożnika, zarówno na dochód zbiorowy, jak i na sposób jego dysponowania. Tym samym mogą one spowodować dalsze niezamierzone już zmiany w budżecie (zmiany wysokości wpływów podatkowych, utargów ze sprzedaży towarów oraz wydatków pozarynkowych). Z drugiej strony mogą one wywołać, przesunięcia w rozdziale *d o c h o d u z b i o r o w e g o*. Zadaniem naszej pracy jest zbadanie tego drugiego efektu.

Interesuje nas tu przede wszystkim udział w dochodzie zbiorowym grup otrzymujących dochody z sektora państwowego, a zwłaszcza tych grup, które objęliśmy nazwą *p o z a r y n k o w y c h*. Zaliczyliśmy tutaj pracowników etatowych, pracowników związanych umowami długoterminowymi, oraz emerytów, inwalidów i wszystkie inne grupy subwencjonowane ze środków publicznych. Poza tym grupa ta obejmuje tych wszystkich pracowników, którzy z racji swego zawodu mogą należeć zatrudnienie tylko w ramach sektora państwowego, a więc gdy na przykład jakaś branża przemysłowa została w całości znacjonalizowana: wtedy do grupy „pozarynkowej” wchodzi wszyscy robotnicy wyspecjalizowani w tej branży.

Jak już zaznaczyliśmy, wspólną cechą tych wszystkich grup jest niezależność ich dochodów od bieżącej sytuacji rynkowej. W naszym modelu dochody te określone są przez plan państwowy, a tym samym są sztywne w badanym okresie czasu; w okresie tym nie podlegają one żadnym zmianom pochodnym, możemy tylko zakładać ich zmiany iniejalne. Poza tym

grupy te, jak to widać z ich wyliczenia mają wiele wspólnych cech społecznych, tak że nieraz można traktować je jako jedną kategorię społeczną. Dlatego udział tych grup w dochodzie zbiorowym może być bardzo ważną wielkością w problematyce gospodarki mieszanej.

2. Bierzemy pod uwagę wypadek teoretycznie najprostszy. Zakładamy, że centralne władze gospodarcze państwa chcą spowodować zwiększenie udziału w dochodzie zbiorowym grupy p o z a r y n k o w e j sektora państwowego — i w tym celu decydują się podnieść wynagrodzenia pieniężne tej grupy. Zakładamy przy tym, że temu posunięciu nie towarzyszy żadna kompensująca je redukcja wydatków sektora państwowego, ani też żadne kroki w kierunku ograniczenia wydatków prywatnych, jak zwiększenie wydatków lub nowe pożyczki przymusowe, czy też podniesienie cen sztywnych towarów sprzedawanych przez państwo.

Przy takich założeniach podwyżka wynagrodzeń grupy pozarynkowej sektora państwowego oznacza d e f i c y t o w y wzrost wydatków tego sektora. Ten wzrost deficytu państwowego nie tylko oznacza równy przyrost dochodów pieniężnych, lecz także przyczynia się do powstania pochodnych wydatków i dochodów, zgodnie z prawem mnożnika. Mnożnik określa tu stosunek przyrostu zbiorowego dochodu pieniężnego do inicjalnych wydatków deficytowych sektora państwowego. Jak wiadomo wielkość mnożnika zależy od tego, jaką część przyrostu dochodu przypada na pozycje wyciekowe, tzn. te pozycje, które nie tworzą dalszych przychodów; wielkość mnożnika jest odwrotnością wycieku.

Zanim określimy jakie są pozycje wyciekowe w naszym modelu gospodarki dwusektorowej, przypomnimy najpierw co stanowi wyciek w systemie liberalnym, gdzie państwo nie wytwarza i nie sprzedaje towarów, a swoje funkcje gospodarcze ogranicza do roli nabywcy, pokrywając swe wydatki z wpływów podatkowych i pożyczek. W systemie liberalnym zamkniętym, wyciek stanowi ta część przyrostu dochodu, która idzie na

horty, na zwiększenie portfelu papierów lub na spłatę długów; czyli sumą wyciekową jest tu nadwyżka oszczędności pochodnych nad inwestycjami pochodnymi⁹⁾). Ponadto wpływ wyciekowy wywiera ta część dodatkowego dochodu pieniężnego która zostaje opodatkowana. Wprawdzie suma ta nie od razu wpływa do kas skarbowych, lecz dopiero po pewnym czasie, w momencie określonym przepisami podatkowymi, jednak dla podmiotów gospodarczych oznacza w każdym razie zmniejszenie wpływów przewidywanych i dlatego skłania do redukcji wydatków. Pewna część przyrostu dochodu zostaje tym samym zatrzymana w płynnej formie, jako rezerwa podatkowa.

Stosunek przyrostu poszczególnych pozycji ekspansyjnych i wyciekowych do przyrostu dochodu będziemy nazywali odpowiednio; *krańcową skłonnością do konsumpcji*, do inwestycji, do oszczędzania oraz *krańcową rezerwą opodatkową*. Stosunek globalnego przyrostu sum wyciekowych do przyrostu dochodu nazwiemy *krańcową stopą wycieku*. A więc w systemie liberalnym zamkniętym krańcowa stopa wyciekowa równa jest sumie:

(Kr. skl. do oszczędz. — Kr. skl. do inwest.) + Krańc. rezerwa podatkowa

Jeżeli teraz przejdziemy do systemu *gospodarki dwusektorowej*, to nie zmienia się przez to typ reakcji rynkowych podmiotów prywatnych, pozostają więc wszystkie wyżej wymienione pozycje ekspansyjne i wyciekowe. Dochodzą do nich jednak jeszcze dodatkowe pozycje charakterystyczne dla tego systemu.

Przypuśćmy, że sektor państwowy sprzedaje swoje towary tylko po cenach wolnorynkowych, przy których popyt równy jest podaży. Wtedy część rosnącego dochodu pieniężnego zostaje wydana na zakup tych towarów; owe dodatkowe wydatki spotykają się jednak ze sztywną podażą określoną przez plan państwowy, a więc ceny tych towarów rosną. Założmy teraz na chwilę, że towary państwowe wytwarzane są tylko przy użyciu czyn-

⁹⁾ Por. art. O s k a r a L a n g e g o: „The Theory of Multiplier”, *Econometrica*, 1943. vol. XI. Nr 3/4.

ników pozarynkowych. Wtedy mimo rosnącego utargu, koszty całkowite pozostają niezmienione; tworzą się więc dodatkowo nadwyżki w sektorze państwowym, które nie przyczyniają się do powstania pochodnych dochodów pieniężnych.

W ten sposób dodatkowe wydatki na towary sektora państwowego są nową pozycją wyciekową, właściwą gospodarce dwusektorowej. Stosunek tych dodatkowych wydatków do przyrostu zbiorowego dochodu pieniężnego nazwiemy krańcową skłonnością podmiotów prywatnych do zakupu towarów sektora państwowego.

Wróćmy teraz do naszego pierwotnego założenia i przyjmijmy, że sektor państwowy zatrudnia nie tylko czynniki pozarynkowe, lecz również nabywa dobra i usługi na rynku. Wzrost dochodu pieniężnego przy pełnym zatrudnieniu powoduje wyższą cenę. Wtedy, aby wykonać sztywny plan produkcji i nakładów, sektor państwowy musi zwiększyć swe wydatki rynkowe proporcjonalnie do cen. Te dodatkowe wydatki sektora państwowego stanowią nową pozycję ekspansyjną i osłabiają efekt wyciekowy zwiększonych utargów tego sektora.

Możemy teraz zreasumować nasze wyniki i sformułować wzór na krańcową stopę wycieku oraz mnożnik w systemie gospodarki dwusektorowej:

$$\begin{aligned} \text{Kr. stopa wycieku} = & (\text{Kr. skł. do oszcz. pryw.} - \text{Kr. skł. do inwest. pryw.}) + \\ & + \left(\text{Kr. rez. podatk.} + \text{Kr. skł. podm. pryw. do zakup. tow. sekt. państ.} - \frac{\text{Przyrost wyd. rynk. sekt. państ.}}{\text{Przyrost dochodu pieniężnego}} \right) \end{aligned}$$

Stąd mnożnik w systemie gospodarki dwusektorowej równa się:

$$1 = \frac{1}{\left(\text{Kr. stopa wycieku} \right) + \left(\text{Kr. rez. podatk.} + \text{Kr. skł. zakupów tow. sekt. państw.} \right)}$$

3. Do tych samych wyników łatwo dojść możemy poprzez uogólnienie znanych zależności jakie zachodzą między i n w e -

stycjami a oszczędnościami w najprostszym systemie agregatowym. Po prostu w miejsce „inwestycji“ podstawiamy sumę tych wszystkich wydatków, które są dane niezależnie od innych wielkości i mogą podlegać tylko zmianom inicjalnym, natomiast „oszczędnościom“ modelu uproszczonego odpowiadają te wszystkie pozycje, które w równaniach zbiorowych badanego systemu pokrywają „inwestycje“. Zgodnie z tradycją, wielkości te będziemy odpowiednio oznaczali przez „I“ i „S“.

Założmy, że spośród pozycji, wchodzących w skład S przynajmniej niektóre są rosnącą funkcją dochodu. Wtedy przyrost dochodu pociąga za sobą przyrost S ex ante, więc wzrost tej sumy, która w stanie równowagi ma pokrywać I, nie powoduje on natomiast żadnych pochodnych zmian I. Czyli przyrost S ex ante stanowi wyciek.

W naszym systemie, I odpowiadają wydatki pozarynkowe sektora państwowego. W takim razie S stanowi sumę tych pozycji, które w naszych równaniach zbiorowych pokrywają wydatki pozarynkowe, czyli

$$S = \left(\begin{array}{c} \text{oszczędn.-} \\ \text{inwest. pryw.} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{podatki +} \\ \text{wydatki} \\ \text{podm. pryw.} \\ \text{na tow.} \\ \text{sekt. państ.} \end{array} - \begin{array}{c} \text{wydatki}^{10)} \\ \text{rynkowe} \\ \text{sekt. państ.} \end{array} \right)$$

a zatem pochodne przyrosty tych pozycji tworzą w sumie wyciek.

4. W artykule naszym mamy zbadać wpływ mnożnika na rozdział dochodu zbiorowego w systemie dwusektorowym w warunkach pełnego zatrudnienia. Tak postawiony problem może budzić zastrzeżenia u czytelników znających literaturę „keynesowską“. Mianowicie Keynes i jego kontynuatorzy twierdzili zawsze, że przy pełnym zatrudnieniu mnożnik jest nieiskoniczomy¹¹⁾, a w takim razie nie można mówić o żadnych określonych efektach jego działania. Jednakże, podane wyżej uogólnienie zależności pomiędzy I i S

¹⁰⁾ Patrz wyżej (część 1, punkt 5, równanie (2)).

¹¹⁾ *The General Theory* ...str. 128.

pozwoli nam usunąć te wątpliwości, przez wskazanie pewnego milczącego założenia w rozumowaniu „keynesistów“ które w naszym wypadku nie obowiązuje.

Według keynesistów, przy pełnym zatrudnieniu proces przebiega następująco. Jeżeli mamy inicjalny wzrost I , to dochód pieniężny rośnie, a wraz z nim rośnie wartość pieniężna S , jednak przyrost S nie stanowi tu wycieku ponieważ wzrost wydatków przy pełnym zatrudnieniu oznaczają wyższe cen. Wtedy zaś realizacja planowanego I wymaga ponownego podniesienia wydatków $p i e n i ęż n y c h$ na I , proporcjonalnie do cen. Te dodatkowe wydatki pokrywają przyrost wartości pieniężnej S i tym sposobem redukują wyciek do O .

Powyższe rozumowanie słuszne jest przy założeniu, że I dane jest nie jako wartość pieniężna, lecz jako pozycja $r e a l n a$. W tym wypadku mnożnik pełnego zatrudnienia rzeczywiście jest nieskończony, niezależnie od tego jak wielki jest pochodny przyrost pieniężnej wartości S . Inaczej jest jednak, gdy I dane jest jako suma $p i e n i ęż n a$, wtedy bowiem pochodny przyrost sumy pieniężnej S nie jest pokryty pochodnym wzrostem sumy pieniężnej I , a więc stanowi wyciek. Ponieważ w systemie gospodarki dwusektorowej pozycja odpowiadająca I czyli wydatki pozarynkowe, dana jest jako wartość pieniężna, więc też mnożnik w tym systemie jest wielkością skończoną także przy pełnym zatrudnieniu, jeżeli tylko suma pokrywająca te wydatki (S) jest rosnącą funkcją dochodu pieniężnego.

5. Przeprowadzone wyżej uogólnienie zależności między I i S dostarcza nam bezpośrednich narzędzi do rozwiązania głównego zagadnienia tej części pracy. Jak wiadomo chodzi nam o zbadanie jak deficytowe zwiększenie wydatków pozarynkowych sektora państwowego wpływa na $p r o c e n t o w y$ $u d z i a ł$ grupy pozarynkowej w dochodzie zbiorowym.

Stosując terminy ogólne możemy zadanie nasze sformułować następująco: jak zwiększenie I (pozycji wydatków niezależnych od sytuacji rynkowej) wpłynie na $p r o c e n t o w y$ udział

I w dochodzie zbiorowym. Otóż oczywiście jest, że ów procentowy udział w dochodzie musi być w równowadze agregatowej równy stosunkowi *ex ante* do dochodu. Nazwiemy ten ostatni stosunek *przeciętną stopą wycieku*, podobnie jak stosunek przyrostu tych samych wielkości nazwalibyśmy *krańcową stopą wycieku*.

W uproszczonym modelu agregatowym *przeciętna stopa wycieku* jest to po prostu *przeciętna skłonność do oszczędzania*, natomiast w naszym systemie stanowi ona stosunek do dochodu tych sum, które pokrywają wydatki pozarynkowe sektora państwowego. Mamy więc:

$$\text{Udział grupy pozarynkowej w dochodzie zbiorowym} = \frac{\text{przeciętna stopa wycieku}}{\text{Dochód zbiorowy}} = \frac{(\text{oszczędn. przyw.} - \text{inwest. przyw.}) + (\text{podatki} + \text{wydatki podm. przyw. na towary sekt. państ.} - \text{wyd. rynk. sekt. państ.})}{\text{Dochód zbiorowy}}$$

Z powyższego wynika, że deficytowe podniesienie wydatków pozarynkowych sektora państwowego wpływa na udział grupy pozarynkowej w dochodzie zbiorowym, w tym samym kierunku w jakim wzrost dochodu pieniężnego wpływa na *przeciętną stopę wycieku*.

Jeżeli więc *przeciętna stopa wycieku* pozostaje niezmienną, to wydatki deficytowe nie powodują żadnych zmian w rozdziale dochodu między grupą rynkową a pozarynkową. Jeżeli *stopa wycieku* rośnie wraz z dochodem pieniężnym, to wtedy rośnie również udział dochodów pozarynkowych, czyli wydatki deficytowe osiągają zamierzony skutek. Jeżeli *stopa wycieku* maleje ze wzrostem dochodu pieniężnego, to wtedy rozdział dochodu przesuwają się na niekorzyść grupy pozarynkowej i tym samym wydatki deficytowe wywierają skutek przeciwny do zamierzonego.

To samo możemy wyrazić przez *porównanie przeciętnej i krańcowej stopy wycieku*, biorąc pod uwagę, że różnica tych wielkości wskazuje kierunek zmian *przeciętnej stopy wycieku* w zależności od dochodu.

A więc deficytowe podniesienie wydatków pozarynkowych sektora państwowego jest *neutralne* wobec rozdziału dochodu, gdy krańcowa stopa wycieku *równa* jest przeciętnej; — przynosi korzyść grupie pozarynkowej, gdy krańcowa stopa wycieku jest większa od przeciętnej; przynosi straty tej grupie, gdy krańcowa stopa wycieku jest *niższa* od przeciętnej.

6. Jak wiadomo przeciętna stopa wycieku składa się z kilku pozycji, które przy wzroście dochodu pieniężnego mogą zmieniać się w różnych kierunkach. Chcąc więc oznaczyć kierunek przesunięć w rozdziale dochodu, należy zbadać, jak się te poszczególne pozycje zmieniają w stosunku do dochodu: inaczej mówiąc, jakiego znaku i jak wielkie są różnice między krańcową a przeciętną skłonnością do oszczędzania, do inwestycji pryw., do zakupu towarów sektora państwowego, między krańcową rezerwą podatkową a przeciętną stopą opodatkowania itd.

W warunkach *niepełnego* zatrudnienia wzrost dochodu pieniężnego oznaczał by zarazem przyrost dochodu realnego. Wtedy prawdopodobnie krańcowa skłonność do oszczędzania przewyższałaby przeciętną. Różnica ta wywierałaby oczywiście dodatni wpływ wyciekowy i tym samym działałaby w kierunku zwiększenia udziału grupy pozarynkowej w dochodzie zbiorowym.

Nas jednak interesuje stan *pełnego* zatrudnienia. W takiej sytuacji rosnący dochód pieniężny nie pociąga za sobą wzrostu dochodu realnego, odpadają więc związane z tym tendencje zwiększenia przeciętnej stopy wycieku. Natomiast rosną ceny. Stąd też ewentualne zmiany przeciętnej stopy wycieku zależą od tego *jak na* *zwyżkę cen* reagują plany prywatnych podmiotów gospodarczych.

Jeżeli ceny rosną proporcjonalnie to plany ulegną zmianie w zależności od tego, *jakie będą* warunki *substytucji* *w czasie*, a to z kolei zależy od tego, jak bieżące zmiany cen wpływają na przewidywania. Czyli decydującą tu będzie *elastyczność* *przewidywań cen*, mierzona stosun-

kiem procentowej zmiany cen przewidywanych do procentowej zmiany cen bieżących¹²⁾.

Poza tym należy pamiętać o tych pozycjach, które instytucjonalnie zależą od zmian dochodów i obrotów pieniężnych, bez względu na to, czy towarzyszą im jakieś zmiany realne. Taką pozycją jest przeciętna stopa opodatkowania przy progresywej strukturze podatków bezpośrednich.

Wreszcie, obecność sztywnych cen może również wpłynąć na zmiany w strukturze planów prywatnych, a tym samym na przeciętną stopę wycieku (zgodnie z naszymi pierwotnymi założeniami będziemy przyjmowali, że tylko sektor państwowy może stosować sztywne ceny dla swoich towarów).

Jeżeli więc dochód pieniężny rośnie przy pełnym zatrudnieniu, to przeciętna stopa wycieku a tym samym udział w dochodzie zbiorowym grupy pozarynkowej może zmieniać się pod wpływem trzech rodzajów czynników:

- 1) elastyczności przewidywań cen,
- 2) progresji podatkowej,
- 3) sztywnych cen towarów sprzedawanych przez sektor państwowy.

7. Naszym zadaniem jest określenie roli tych czynników. Przeprowadzimy to najpierw przy założeniu, że sektor państwowy zatrudnia wyłącznie czynniki pozarynkowe. Założenie powyższe robimy po to, aby później, odrzucając je, zbadać jaką rolę przy zmianach stopy wycieku odgrywa fakt, że sektor państwowy zakupuje dobrą i usługi na rynku.

1) Chcąc zbadać wpływ elastyczności przewidywań cen na różnicę między krańcową a przeciętną stopę wycieku, zakładamy, że nie działają pozostałe dwa czynniki a więc, że opodatkowanie jest proporcjonalne do dochodów pieniężnych (ewent. obrotów) oraz, że sektor państwowy sprzedaje wszystkie swe towary na wolnym rynku.

¹²⁾ Pojęcie elastyczności przewidywań wprowadził J. R. Hicks w *Value and Capital* (wyż. cyt.) i oparł na nim swą analizę równowagi przejściowej. Oskar Lange w *Price Flexibility and Employment* Bloomington, 1944, rozwinął to pojęcie i rozszerzył zakres jego zastosowania.

Przypuśćmy, że elastyczność przewidywań cen $= 1$. Jeżeli teraz inicjalna zwyżka cen będzie proporcjonalna dla wszystkich dóbr rynkowych, to prywatne podmioty gospodarcze nie będą skłonne do zmiany swych planów „realnych“, a więc zarówno struktura cen, jak i struktura popytu i podaży pozostaną niezmiennione. Również jeżeli początkowy wzrost cen nie będzie proporcjonalny a wszystkie daty „realne“ pozostały niezmiennione, to ceny i plany podmiotów gospodarczych wrócą do poprzednich stosunków, choć ukształtują się na wyższym poziomie pieniężnym¹³⁾.

W tej sytuacji wzrost dochodu pieniężnego w warunkach pełnego zatrudnienia nie powoduje zmian ani w przeciętnej skłonności do oszczędzania, ani w przeciętnej stopie inwestycji prywatnych, ani też w przeciętnej skłonności podmiotów prywatnych do nabywania towarów sektora państwowego. Tym samym krańcowa stopa wycieku równa się przeciętnej stopie wycieku. A zatem, jeżeli elastyczność przewidywań cen równa jest 1, opodatkowanie jest proporcjonalne i wszystkie ceny towarów giętkie, to wtedy zwiększenie wydatków pozarynkowych sektora państwowego jest neutralne: nie powoduje ono żadnych zmian w rozdziale dochodu zbiorowego między grupą rynkową a pozarynkową. Inicjalny przyrost dochodów pozarynkowych wywoła proporcjonalny pochodny przyrost dochodów rynkowych.

Jeżeli elastyczność przewidywań jest większa od 1 (przewidywania elastyczne), to zwyżka cen bieżących oznacza więcej niż proporcjonalną zwyżkę cen przewidywanych. Wtedy wzrost dochodu pieniężnego przy pełnym zatrudnieniu daje impuls do substytucji i transformacji w czasie¹⁴⁾ Przedsiębiorcy i konsumenci ograniczają bieżącą podaż i zwiększają bieżący popyt na korzyść przyszłej podaży i kosztem przyszłego popytu; dążą oni do zwiększenia zapasów oraz zakupów trwałych dóbr inwe-

¹³⁾ Patrz J. R. Hicks op. cit. Ch. XX.

¹⁴⁾ Por. J. R. Hicks op. cit. Ch. XVI oraz Oskar Lange op. cit. Ch. V.

stycyjnych i konsumcyjnych. W rezultacie wydatki konsumcyjne i inwestycyjne mierzone w jednostkach pieniężnych rosną więcej niż proporcjonalnie do dochodów pieniężnych.

W ten sposób, przy elastycznych przewidywaniach i spełnionych prowizorycznych założeniach oraz w warunkach pełnego zatrudnienia, **k r a ń c o w a s t o p a w y c i e k u** jest mniejsza od przeciętnej stopy wycieku. Jeżeli więc w tych warunkach nastąpi deficytowe zwiększenie wydatków pozarynkowych sektora państwowego, to przyczyni się ono do zmniejszenia udziału grupy pozarynkowej w dochodzie zbiorowym. Inicjalny przyrost dochodów pozarynkowych pociągnie za sobą więcej niż proporcjonalny pochodny przyrost dochodów rynkowych.

Jeżeli elastyczność przewidywań cen jest **m n i e j s z a** od 1 (przewidywania nieelastyczne), to zwyżka cen bieżących oznacza mniej niż proporcjonalną zwyżkę cen przewidywanych. Jeżeli więc początkowo nie była przewidywana żadna zmiana cen, to wszelką zwyżką cen bieżących uważana jest za chwilową; przewiduje się, że ceny nie utrzymają się na osiągniętym poziomie. Nieelastyczne przewidywania dają impuls do substytucji w czasie polegającej na zwiększeniu bieżącej sprzedaży i redukcji bieżących zakupów kosztem przyszłej sprzedaży i na rzecz przyszłych zakupów. Wyraża się to przede wszystkim w dążeniu do redukcji zapasów i ograniczaniu zakupów dóbr trwałych. W ten sposób wydatki konsumcyjne i prywatne wydatki inwestycyjne (w jednostkach pieniężnych) rosną mniej niż proporcjonalnie do wzrostu dochodów pieniężnych.

Jeżeli więc przewidywania są nieelastyczne oraz spełnione są nasze założenia prowizoryczne, to w warunkach pełnego zatrudnienia, **k r a ń c o w a s t o p a w y c i e k u** przewyższa przeciętną stopę wycieku. A zatem, przy zachowaniu prowizorycznych założeń, przewidywania nieelastyczne stanowią jedyną sytuację, w której zwyżka deficytowych wydatków pozarynkowych sektora państwowego, dokonana w warunkach pełnego zatrudnienia, rzeczywiście przy-

czynią się do zwiększenia udziału grupy pozarynkowej w dochodzie zbiorowym. Wtedy bowiem inicjalny przyrost pieniężnych dochodów pozarynkowych pociąga za sobą mniej niż proporcjonalny pochodny przyrost pieniężnych dochodów rynkowych.

2) Progresywny system podatków bez pośrednich oznacza, że wraz ze wzrostem dochodu pieniężnego rośnie przeciętna stopa opodatkowania. Jeżeli więc założymy, że utrzymywana przez jednostki prywatne rezerwa podatkowa równa jest sumie ich należności podatkowych to progresja podatkowa oznacza, że krańcowa rezerwa podatkowa większą jest od przeciętnej stopy podatkowej.

Jak wiadomo, krańcowa rezerwa podatkowa jest jedną z pozycji wyciekowych. Gdyby więc progresja podatkowa nie wpływała na inne pozycje wyciekowe, to oznaczałaby podniesienie krańcowej stopy wycieku w porównaniu z przeciętną. Tym samym przy wzroście dochodu pieniężnego progresja podatkowa sprzyjałaby zawsze przesuwaniu się rozdziału dochodu na rzecz grupy pozarynkowej.

Tak by było, gdyby, w miarę przyrostu dochodu pieniężnego, wzrost stopy opodatkowania odbywał się wyłącznie kosztem skłonności do konsumpcji i to tylko konsumpcji dóbr sprzedawanych i wytwarzanych całkowicie przez sektor prywatny. Jeżeli natomiast wzrost stopy opodatkowania odbywa się częściowo kosztem skłonności do oszczędzania, a poza tym redukcja przeciętnej skłonności do konsumpcji rozkłada się równomiernie na wszystkie dobra konsumpcyjne, to wtedy progresja podatkowa oznacza wprawdzie zwiększenie krańcowej rezerwy podatkowej, lecz jednocześnie powoduje zmniejszenie innych pozycji wyciekowych: skłonności do oszczędzania i skłonności do nabywania towarów sektora państwowego. Tym samym jej wpływ na różnicę między przeciętną a krańcową stopą wycieku zostaje osłabiony.

To jest słuszne jednak przy założeniu, że podatki bezpośrednie, obciążając oszczędności, nie wpływają restrykcyjnie na inwestycje prywatne. Tak by było przy doskonałym rynku kredytowym. Kiedy natomiast rynek kredytowy jest

n i e d o s k o n a ł y, wtedy ograniczenie oszczędności na rzecz podatków podnosi koszt krańcowy inwestycji własnych i tym samym działa w kierunku ich ograniczenia¹⁵⁾. Zatem wpływ progresji podatkowej na różnicę między krańcową a przeciętną stopą wycieku, a stąd na przesunięcie w rozdziale dochodu zbiorowego pomiędzy grupą rynkową a pozarynkową jest cet. par. tym większy, im mniej doskonały jest rynek kredytowy.

Jak wiadomo należności podatkowe z reguły nie są płatne natychmiast w chwili otrzymywania dochodu lub dokonywania obrotów. To też jeżeli dochód i obroty pieniężne rosną, to rosnące opodatkowanie tworzy wyciek nie dlatego, że część nadwyżki dochodu wpłacana jest do kas skarbowych, lecz dlatego, że podmioty prywatne tworzą rezerwę na pokrycie należności w momencie wyznaczonym przez przepisy podatkowe. Dotychczasowe rozumowanie przeprowadziliśmy przy założeniu, że rezerwa podatkowa równa jest sumie tych należności. W rzeczywistości owa równość nie jest konieczna, a w niektórych wypadkach z pewnością nie zachodzi.

Wielkość tej rezerwy w porównaniu z sumą opodatkowania zależy cet. par. od s t r u k t u r y p r z e w i d y w a ń. Jeżeli ceny towarów, przewidywane na moment wpłaty podatku do kas skarbowych są wyższe niż ceny bieżące, to przy wzroście dochodu lub obrotów pieniężnych dodatkowa rezerwa podatkowa będzie prawdopodobnie niższa od dodatkowej sumy opodatkowania ponieważ wielu jednostkom opłaci się za inwestować na ten czas pieniądz w towarze. A więc, przy danej strukturze podatkowej, im silniejszy jest przewidywany wzrost cen, tym mniejsza jest krańcowa rezerwa podatkowa i tym większa cet. par. krańcowa skłonność do inwestycji prywatnych; w rezultacie tym mniejsza jest krańcowa stopa wycieku w porównaniu z przeciętną. Jeżeli na początku nie przewidywano żadnych zmian cen, to krańcowa rezerwa podatkowa w porównaniu z przeciętną stopą podatkową jest tym mniejsza i bardziej elastyczne są przewidywania cen.

¹⁵⁾ Patrz wyżej I. 3.

A zatem elastyczne przewidywania działają ujemnie na różnicę między krańcową a przeciętną stopą wycieku nie tylko bezpośrednio, lecz również pośrednio, osłabiając dodatni wpływ progresji podatkowej.

3) Pozostaje do zbadania wpływ, jaki, na różnicę między przeciętną a krańcową stopą wycieku, wywiera sprzedaż towarów sektora państwowego po sztywnych cenach. Załóżmy najpierw skrajny wypadek, gdy wszystkie dobra i usługi sektora państwowego sprzedawane są po cenach sztywnych i racjonowane. W tym wypadku wzrost dochodu pieniężnego nie powoduje oczywiście żadnych zmian w wydatkach na te dobra. Cały dodatkowy dochód jest przeznaczony na hory, zakup papierów wartościowych, spłatę długów, lub na rezerwę podatkową, idzie na zakup dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych na rynku prywatnym i tym sposobem tworzy dodatkowe dochody rynkowe. Znaczy to, że krańcowa skłonność podmiotów prywatnych do nabywania dóbr sektora państwowego równa jest 0, podczas gdy przeciętna stopa wydatków na te dobra jest oczywiście dodatnia; tym samym krańcowa stopa wycieku przewyższa przeciętną stopę wycieku. A zatem jeżeli dochód pieniężny rośnie, to sztywne ceny dóbr i usług sprzedawanych przez sektor państwowy działają w kierunku zmniejszenia przeciętnej stopy wycieku, a tym samym zmniejszenia udziału grupy pozarynkowej w dochodzie zbiorowym.

Można przypuścić, iż po sztywnych cenach sprzedawane są nie tylko dobra racjonowane, lecz również te towary sektora państwowego, które każdy może zakupywać w dowolnych ilościach. W tym wypadku będą podobne rezultaty. Gdy dochód pieniężny rośnie, wtedy bieżący popyt na towary o sztywnych cenach przekracza ich bieżącą podaż; część nabywców nie zdoła dokonać zakupów w bieżącym okresie. Nabywcy ci wydadzą „zaoszczędzone“ w ten sposób sumy pieniężne na inne dobra; jeżeli zakupią towary sektora prywatnego, to przyczynią się do powstania pochodnych dochodów rynkowych. Wyjątek stanowią ci, którzy czekają na okazyny zakup,

oraz ci, którzy dokonali zamówień za przedpłatą. W wypadku większej liczby takich jednostek ujemny wpływ cen sztywnych na różnicę między krańcową a przeciętną stopą wycieku może być znacznie osłabiony.

Załóżmy teraz, że tylko niektóre towary sektora państwowego sprzedawane są po cenach sztywnych, reszta zaś po cenach wolnorynkowych. Wtedy ujemny wpływ cen sztywnych zostanie zredukowany o sumę w jakiej niezaspokojony popyt pieniężny kieruje się na zakup towarów wolnorynkowych sektora państwowego.

Całe dotychczasowe rozumowanie na temat roli cen sztywnych oparte było na milczącym założeniu, że obejmują one tylko część ogólnego strumienia dóbr. Jeżeli więc nie można jakiegoś dobra zakupić w pożądaney ilości, to zawsze znajdzie się inna pozycja wydatków, nieobjęta reglamentacją którą można i opłaci się zwiększyć. Gdyby jednak skuteczna reglamentacja objęła wszystkie dobra i usługi w systemie lub większą ich część, to by wtedy takiego substytucyjnego wydatku albo nie można było dokonać, albo też pozostałyby do dyspozycji dobra tak mało użyteczne z punktu widzenia gustów jednostek, że zamiast je kupować, opłacało by się zaoszczędzić cały nadwyżkowy dochód i czekać na zniesienie reglamentacji. Wtedy oczywiście krańcowa skłonność podmiotów prywatnych do konsumpcji i do inwestycji byłaby bliska 0.

W takiej sytuacji każda deficytowa zwyczajka wydatków rządowych pociągałaby za sobą tylko b e z p o s r e d n i przyrost dochodu pieniężnego. Cały ten dodatkowy dochód stanowiłby wyciek, wtórne dochody nie powstałyby, mnożnik byłby równy 1. Wtedy oczywiście nadwyżka krańcowej stopy wycieku nad przeciętną byłaby największa z możliwych, tym samym zachodziłoby wtedy maksymalne zwiększenie udziału w dochodzie zbiorowym tej grupy na rzecz której wzrosły wydatki rządowe (trudno tu mówić specjalnie o grupie pozarynkowej, ponieważ w okresie powszechnej reglamentacji, wszystkie lub prawie wszystkie dochody są „pozarynkowe“).

Taką sytuacją jest typowa dla nowoczesnej gospodarki wojennej, jednak odbiega ona od naszego modelu dwusektorowego o szerokim zakresie wolnego rynku. To też w dalszych rozważaniach nie będziemy jej brali pod uwagę.

4) Pozostaje nam jeszcze zbadać, jaką rolę w wyznaczaniu zmian przeciętnej stopy wycieku przy wzroście dochodu pieniężnego odgrywa fakt, iż sektor państwowy zatrudnia nie tylko czynniki pozarynkowe, lecz również nabywa dobra i usługi na rynku od sektora prywatnego. Jeżeli dochód pieniężny wzrasta przy pełnym zatrudnieniu, to aby plan państwowy został zrealizowany, wydatki rynkowe sektora państwowego muszą rosnąć proporcjonalnie do cen. Ponieważ przeciętny poziom cen rośnie proporcjonalnie do zbiorowych wydatków rynkowych, więc również i wydatki rynkowe sektora państwowego wzrastają w tym samym stosunku co zbiorowe wydatki rynkowe, a więc także w tym samym stosunku co wydatki prywatne.

Jeżeli więc prywatne wydatki rynkowe rosną proporcjonalnie do dochodu pieniężnego, to również i wydatki rynkowe sektora państwowego rosną proporcjonalnie do dochodu, czyli przeciętna stopa wyciekowa pozostaje niezmienną, krańcowa stopa wycieku równa jest przeciętnej.

Jeżeli wydatki prywatne rosną więcej niż proporcjonalnie do dochodu to również więcej niż proporcjonalnie rosną wydatki rynkowe sektora państwowego, a więc przeciętna stopa wycieku maleje silniej niż gdyby państwo zatrudniało tylko czynniki pozarynkowe. Jeżeli prywatne wydatki rosną mniej niż proporcjonalnie do dochodu pieniężnego, to również mniej niż proporcjonalnie rosną wydatki rynkowe sektora państwowego, a więc przeciętna stopa wycieku rośnie silniej niż w wypadku zatrudnienia przez państwo tylko czynników pozarynkowych. A zatem pochodne wydatki rynkowe sektora państwowego nie wywierają samodzielnego wpływu na różnicę między krańcową a przeciętną stopą wycieku, a tym samym na przesunięcie w rozdziale dochodu zbiorowego. Wpływ ten występuje tylko

wtedy, gdy inne czynniki są aktywne i w tym wypadku potęguje on zarówno działanie dodatnie jak i ujemne tych czynników. Jeżeli natomiast pozostałe czynniki są neutralne, to wtedy wydatki rynkowe sektora państwowego są również neutralne.

8. Reasumując, jeżeli sektor państwowy zwiększa swe wydatki pozarynkowe, to nieelastyczne przewidywania cen oraz progresja podatkowa, działają w kierunku zwiększenia udziału grupy pozarynkowej w dochodzie zbiorowym. Natomiast przewidywania elastyczne oraz sztywne ceny towarów sektora państwowego działają w kierunku zmniejszenia tego udziału¹⁶⁾.

Ostatecznie deficytowe podniesienie wydatków pozarynkowych sektora państwowego przynosi korzyść lub stratę grupie pozarynkowej w zależności od tego, które z wyżej wymienionych czynników występują w systemie i jaka jest ich relatywna siła.

Na ową stosunkową siłę wpływa szereg czynników pobocznych: wydatki rynkowe sektora państwowego wzmacniają działanie pozostałych czynników dodatnich lub ujemnych; niedoskonałość rynku kredytowego wzmacnia dodatni efekt progresji podatkowej; natomiast elastyczne przewidywania cen osłabiają ten efekt, skłaniając do inwestowania rezerw podatkowych w zapasach towarowych.

W ten sposób elastyczne przewidywania cen działają ujemnie na udział grupy pozarynkowej w dochodzie społecznym, nie tylko bezpośrednio, lecz również pośrednio, osłabiając dodatni wpływ progresji podatkowej, to też łatwo mogą stać się czynnikiem dominującym. A zatem przy elastycznych przewidywaniach, deficytowe zwiększenie wydatków pozarynkowych sektora państwowego łatwo może przyczynić się do zmniejszenia udziału grupy pozarynkowej w dochodzie zbiorowym. Tym samym wszelkie posunięcia w kierunku poprawy sytuacji tej

¹⁶⁾ Jeśli chodzi o wpływ sztywnych cen, to pomijamy tu wypadek powszechnej reglamentacji.

grupy drogą wydatków deficytowych, mogą wywołać skutek przeciwny do zamierzonego.

Elastyczne przewidywania cen występują zazwyczaj wtedy od dłuższego czasu ma miejsce ogólny wzrost cen i to wzrost nierównomierny, tak że okresy silnej zwyżki występują na przemian z okresami, kiedy ceny utrzymują się na niezmiennym poziomie, lub tempo zwyżki jest znacznie osłabione. Jeżeli taka jest tendencja rozwojowa, i jeżeli przez pewien czas ceny pozostają niezmiennione, to również i na najbliższą przyszłość nie przewiduje się zmian cen. Gdy teraz ceny niespodziewanie wrosną, to prywatne podmioty gospodarcze, opierając się na doświadczeniu, przypuszczają, że jest to początek okresu zwykłego, spodziewają się więc dalszego wzrostu cen w najbliższej przyszłości. Czyli niespodziewana zwyżka cen bieżących wywoła w tej sytuacji więcej niż proporcjonalny wzrost cen przewidywanych.

Rozwój cen tego typu jest możliwy zwłaszcza w tym wypadku, gdy omawiany przez nas system znajduje się w okresie powojennej odbudowy. Wtedy bowiem wykonywanie planu państwowego często pociąga za sobą konieczność dodatkowych nakładów deficytowych, które wyprzedzają rosnącą podaż towarów na rynek. Po za tym zarówno nakłady inwestycyjne, jak i wzrost produkcji następują w tempie nie ciągłym.

Dlatego też, w okresie odbudowy powojennej deficytowe podniesienie wynagrodzeń grupy pozarynkowej może łatwo zamiast korzyści przynieść stratę tej grupie.

Oczywiście w tym wypadku stratę ponosi grupa pozarynkową jako całość. Jeżeli zwyżka wynagrodzeń obejmuje tylko stosunkowo niewielką część tej grupy (np. robotników jednej tylko branży przemysłu państwowego, lub pracowników pojedynczego resortu w administracji), to udział tych pracowników w dochodzie zbiorowym prawdopodobnie wzrośnie ale nie kosztem dochodów rynkowych, lecz kosztem pozostałych pracowników pozarynkowych. Ci ostatni poniosą stratę na rzecz towarzyszy, a do tego ciężar straty całej grupy porynkowej na rzecz dochodów rynkowych.

3. Deficytowe podniesienie wydatków rynkowych sektora państwowego

W poprzednim rozdziale badaliśmy proces zapoczątkowany przez deficytową zwyżkę wydatków *p o z a r y n k o w y c h* sektora państwowego; wydatki rynkowe tego sektora również wzrastały, lecz tylko jako sumy pochodne. Obecnie zajmiemy się skutkami *i n i c j a l n e g o* podniesienia przez sektor państwowy jego wydatków *r y n k o w y c h*.

Zalóżmy np. że plan państwowy na rok bieżący przewidyuje rozszerzenie inwestycji w większym stopniu, niż przewidywany na ten rok wzrost zdolności wytwórczej i wydajności pracy w sektorze państwowym. W tym wypadku dla wykonania planu koniecznym jest odebranie sektorowi prywatnemu części nabywanego przezeń dotychczas strumienia dóbr i usług. Ponieważ chodzi tu o czynniki wytwórcze, więc plan może być wykonany tylko przez zmniejszenie produkcji prywatnej. Takiego przesunięcia czynników można dokonać albo przez wprowadzenie racjonowania i bezpośredniej kontroli rozmiarów produkcji prywatnej, albo przez redukcję siły nabywczej podmiotów prywatnych drogą opodatkowania i pożyczek przymusowych, albo przez wydatki deficytowe finansowane pieniądzem kreowanym. Zajmiemy się skutkami tej ostatniej drogi.

Taka sama w skutkach sytuacja zachodzi wtedy, gdy np. okazuje się, że plan jest oparty na błędnej ocenie możliwości wytwórczych sektora państwowego, tak że powstają nieprzewidziane przedtem wąskie gardła i gdy kierownicy produkcji starają się wykonać plan przez dodatkowe deficytowe zakupy środków wytwórczych na rynku, korzystając z elastycznej podaży kredytu.

Wpływ takich posunięć na zbiorowy dochód pieniężny określony jest przez *m n o ż n i k*, podobnie jak w poprzednim, wypadku omówionym w II-iej części artykułu. Istnieją tylko pewne różnice w samym procesie pochodnego powstawania dochodów pieniężnych. Poprzednio proces zapoczątkowany był wzrostem *I* powyżej *S* *ex ante*, po czym *S* rosło wraz

z dochodem pieniężnym dotąd, dopóki przyrost S nie pokrył początkowego przyrostu I . Obecnie zakładamy, że wydatki pozarynkowe pozostają niezmienione, natomiast przy dotychczasowym dochodzie pieniężnym rosną zamierzone wydatki rynkowe, czyli maleje przeciętna stopa wycieku. A więc tym razem I pozostaje niezmienione, natomiast maleje S ex ante. Wzrost dochodu pieniężnego powoduje jednak ponowny przyrost S do poprzedniego poziomu, czyli do powtórnego pokrycia się z I . W ten sposób w obu wypadkach S ex ante dąży do zrównania z I — i to wyznacza granicę przyrostu dochodu pieniężnego. Zatem w obu wypadkach mnożnik jest skończony, jeżeli tylko wartość pieniężna S , jest rosnącą funkcją dochodu pieniężnego.

Pozostaje do określenia wpływ takiego posunięcia na rozdział dochodu zbiorowego. Podniesienie przez sektor państwowy wydatków rynkowych przy niezmienionych wydatkach pozarynkowych, już bezpośrednio oznacza zmniejszenie udziału grupy pozarynkowej w dochodzie zbiorowym. Ta początkowa strata grupy pozarynkowej zostaje zwiększona przez pochodny przyrost dochodów rynkowych i ostatecznie osiąga taką wysokość o jaką zmalała przeciętna stopa wycieku. Spadek tej ostatniej może być wzmocniony lub osłabiony przez wzrost dochodu pieniężnego, zależnie od elastyczności przewidywań struktury podatkowej i zakresu stosowania cen sztywnych przez sektor państwowy.

4. Skutki rosnącej produkcji w sektorze państwowym

Dotychczasową naszą analizę opieraliśmy na założeniu, że deficytowy przyrost wydatków sektora państwowego nie jest związany ze wzrostem produkcji. Teraz natomiast zakładamy, że produkcja rośnie. Przyjmujemy np. że inwestycje dokonane w przeszłości przyczyniły się do otwarcia jakiegoś wąskiego gardła — i to pozwala sektorowi państwowemu na zwiększenie bieżącej produkcji w jednej z gałęzi przemysłu. Zakładamy przy tym, że produkcja wzrasta w takiej branży sektora pań-

stwowego, w której dominuje zatrudnienie czynników pozarynkowych — i że wynagrodzenia tych czynników zostają podniesione proporcjonalnie do wzrostu ich wydajności, a tym samym koszt pieniężny jednostki produktu pozostaje niezmienny.

Zbadamy, jak taki wzrost produkcji wpłynie na zbiorowy dochód pieniężny oraz na sposób jego dysponowania, a przez to na jego rozdział pomiędzy grupę rynkową i pozarynkową.

Weźmiemy tu pod uwagę następujące wypadki: 1) cała dodatkowa produkcja oddana zostaje do dyspozycji sektora państwowego i przeznaczona na dalsze inwestycje, które w badanym okresie nie dadzą jeszcze rezultatów; 2) dodatkowa produkcja zostaje w całości przeznaczona na rynek; 3) dodatkowa produkcja idzie w całości na zwiększenie przydziałów po sztywnych cenach przedmiotom prywatnym.

ad 1) Dodatkowe nakłady na produkcję stanowią w pierwszym wypadku wydatek *d e f i c y t o w y* sektora państwowego, a więc oznaczają przyrost dochodu pieniężnego. Część tego dodatkowego dochodu zostaje wydana na zakup dóbr sprzedawanych przez sektor prywatny, a tym samym tworzy pochodne dochody pieniężne w tym sektorze; działa więc mnożnik. Bieżąca podaż towarów na rynek pozostaje przy tym niezmieniona, czyli wzrost wydatków prywatnych powoduje wyżkę cen.

Mamy więc sytuację analogiczną do wypadku omówionego w drugiej części pracy. Skutki będą tak samo inflacyjne. Również te same czynniki zadecydują o zmianach przeciętnej stopy wycieku a tym samym o przesunięciach w rozdziale dochodu pieniężnego między grupą rynkową a pozarynkową. A zatem, jeżeli przewidywania cen są elastyczne, to ich udział grupy pozarynkowej może okazać się dominujący.

ad 2) Również i w drugim wypadku wzrost nakładów stanowi, przynajmniej przejściowo, dodatkowy deficyt sektora państwowego nawet gdy spodziewane jest pokrycie ich ze

zwiększonego utargu. Aby bowiem koszty zostały pokryte, ceny muszą pozostać niezmiennione, a wtedy utarg może wzrosnąć tylko przy zwiększonym dochodzie pieniężnym. Dlatego wzrost nakładów tworzących dochody musi poprzedzać przyrost utargu. A więc także, i w tym wypadku działa mnożnik dochodu pieniężnego (wyjawszy bardzo znaczną substytucyjność produktów państwowych na produkty prywatne). Powstają dochody pochodne w sektorze prywatnym, które rosą dotąd, dopóki ogólny wyciek nie pokryje się z początkową zwyżką nakładów pozarynkowych. Znaczy to, iż w nowej równowadze przyrost sumy wyciekowej pokrywa przyrost całkowitych potrzeb produkcji.

Jak wiadomo, w skład pozycji wyciekowych wchodzi m. in. popyt na towary sprzedawane przez sektor państwowy, a więc także popyt na te towary, których produkcja wzrosła. Ten fakt pozwala określić, w jakim stopniu zwiększona produkcja sama tworzy sobie popyt. Wynika zeń, że wystarczający rynek zbytu byłby zapewniony tylko w jednym mało realnym wypadku: gdyby przyrost popytu na towary, których podaż wzrosła, stanowił *j e d y n ą* pozycję wyciekową. W rzeczywistości dochodzą jeszcze inne pozycje wyciekowe jak nadwyżka dodatkowych oszczędności nad inwestycjami pochodnymi, oraz pochodny popyt na inne towary sektora państwowego, których podaż na rynek pozostała niezmienniona. A zatem dodatkowy wydatek na nowo wytworzony towar stanowi tylko część ogólnej sumy wycieku, a tym samym nie pokrywa dodatkowych kosztów całkowitych.

Aby więc można było utrzymać dotychczasowe ceny dla nowowytworzonych towarów, musiałby nastąpić wzrost deficytowych wydatków państwa w innej gałęzi (dodatkowe inwestycje, zwyżka wynagrodzeń w administracji lub w tych działach przemysłu, w których produkcja nie wzrosła). Ów dodatkowy deficyt musiałby nie tylko pokryć lukę w popycie na nowo wytworzony towar, lecz przewyższyć ją tyle razy, ile razy krańcowa stopa ogólnego wycieku jest większa od krańcowej skłonności do nabywania nowych towarów.

Jeżeli wydatki państwowe pozostają niezmienione (z wyjątkiem pochodnych wydatków rynkowych, zależnych od poziomu cen), to nowa produkcja może być przyjęta przez rynek tylko po cenach deficytowych, niższych aniżeli dotychczasowe.

Zbadamy teraz, jak się kształtują ceny pozostałych dóbr, zwłaszcza dóbr i usług sprzedawanych przez sektor prywatny. Mamy tu do czynienia z dwoma przeciwdziałającymi czynnikami. Z jednej strony rosnące zbiorowe wydatki pieniężne działają w kierunku zwyczajki cen. Z drugiej strony, obniżka cen towarów sektora państwowego, których produkcja wzrosła, oznacza jednocześnie spadek ich cen relatywnych, a tym samym skłania do ich *s u b s t y t u c j i* na dobra prywatne; to oczywiście działa w kierunku zmniejszenia wydatków na te ostatnie dobrą i obniżki ich cen. Pozatym, jeżeli wzrasta produkcja dóbr wytwórczych, to spadek ich cen może skłaniać do ich *t r a n s f o r m a c j i* (przetworzenia) na towary sprzedawane przez sektor prywatny; jeżeli transformacja zachodzi już w badanym okresie, to przyczynia się do zwiększenia bieżącej podaży tych towarów, a przez to działa w kierunku obniżki ich cen. Tak jest np. gdy dodatkowa produkcja dóbr wytwórczych w sektorze państwowym otwiera z kolei wąskie gardła w produkcji sektora prywatnego, lub gdy nowy produkt sektora państwowego przechodzi przez prywatny aparat handlowy.

Na podstawie powyższego rozumowania możemy teraz przystąpić do zbadania wpływu omawianych zjawisk na kierunek zmiany przeciętnej stopy wycieku, a tym samym na przesunięcia w rozdziale dochodu zbiorowego *w e g o* między grupą rynkową a pozarynkową.

Weźmiemy tu pod uwagę trzy różne sytuacje:

- a) dobra, których produkcja rośnie, są to dobra konsumpcyjne, o małej zdolności substytucyjnej;
- b) wzrasta produkcja dóbr inwestycyjnych, mało substytucyjnych i o małej zdolności do transformacji w okresie bieżącym,

- c) rośnie produkcja dóbr konsumcyjnych i wytwórczych o dużej zdolności substytucyjnej lub transformacyjnej w badanym okresie .

W wypadku a) rosnący dochód pieniężny nie doznaje przeciwdziałania ze strony czynników substytucyjnych ani transformacyjnych. To też, wydatki na dobra sprzedawane przez sektor prywatny rosną, a podaź ich pozostaje niezmienną, następuje więc wyżka cen towarów prywatnych. Stopa wycieku zmienia się zatem pod wpływem tych samych czynników, które zostały omówione w drugiej części artykułu. Działa tu tak samo elastyczność przewidywań cen, progresja podatkowa i wpływ sztywnych cen. Dochodzi tu jednak jeszcze jeden moment: rosnąca produkcja dóbr konsumcyjnych oznacza wzrost dochodu realnego, a więc prawdopodobnie również wzrost stopy oszczędzania. W ten sposób pojawia się dodatkowy czynnik działający w kierunku zwiększenia przeciętnej stopy wycieku. Jednakże w wypadku gdy rynek kredytowy jest niedoskonały, rosnąca stopa oszczędzania może skłaniać podmioty prywatne do zwiększenia inwestycji z oszczędności własnych, a przez to i efekt wyciekowy może być znacznie osłabiony. A zatem jeżeli rynek jest niedoskonały, to elastyczne przewidywania cen mogą łatwo zyskać wpływ dominujący i sprawić, że wzrost produkcji sektora państwowego przyczyni się do zmniejszenia przeciętnej stopy wycieku.

W wypadku b) podaź dóbr konsumcyjnych nie wzrasta, odpada więc wzrost stopy oszczędzania i jej efekty wyciekowe. Pozostają tylko czynniki omówione w drugiej części artykułu. Jeżeli więc przewidywania są elastyczne, to ich ujemny wpływ może zyskać przewagę nawet przy doskonałym rynku kredytowym.

W wypadku c) działają silne czynniki *s u b s t y t u c y j n e i t r a n f o r m a c y j n e*. Czynniki te sprawiają, że przyrost dochodu pieniężnego, związany ze wzrostem produkcji idzie w parze z więcej niż proporcjonalnym zwiększeniem zakupu towarów sektora państwowego. Tym samym działają one w kierunku zwiększenia przeciętnej stopy wycieku

przy wzroście dochodu pieniężnego. Poza tym te same czynniki hamują zwykłą cen dóbr sektora prywatnego, a nawet mogą przyczynić się do ich obniżki. Tym sposobem osłabione zostaje ewentualne ujemne działanie elastycznych przewidywań. A zatem w wypadku c) prawdopodobna jest przewaga dodatniego wpływu na zmianę przeciętnej stopy wycieku.

ad. 3) Dodatkowa produkcja idzie na zwiększenie przydziałów po sztywnych cenach dla podmiotów prywatnych, tzn. że wydatki tych podmiotów na nowy towar rosną w wysokości sumy pierwotnego przyrostu nakładów. Jeżeli skłonność do konsumpcji i do inwestycji pozostaje niezmienną, to o tę samą sumę muszą być zredukowane wydatki na inne towary, a więc również na towary sprzedawane przez sektor prywatny. Powoduje to spadek cen i redukcję dochodów pieniężnych rynkowych o tę samą sumę, o którą wzrosły dochody pieniężne pozarynkowe, a więc zbiorowy dochód pieniężny pozostaje niezmienny. Jeżeli wzrost dochodu realnego przyczynia się do zwiększenia stopy oszczędzania, to wtedy dochody rynkowe ulegają obniżce w większym stopniu, niż wzrosły dochody pieniężne pozarynkowe, tak, że zbiorowy dochód pieniężny spada. A zatem w wypadku c) wzrost produkcji w sektorze państwowym wywołuje tendencje deflacyjne i wiąże się z maksymalnym zwiększeniem udziału grupy pozarynkowej w dochodzie zbiorowym.

Reasumując nasze wyniki, możemy stwierdzić co następuje: Wzrost produkcji w sektorze państwowym, związany z proporcjonalnym podniesieniem wynagrodzeń pieniężnych zatrudnionych przy tej produkcji czynników pozarynkowych, w dwu wypadkach przyczynia się rzeczywiście do **z w i ę k s z e n i a** **u d z i a ł u g r u p y p o z a r y n k o w e j** w dochodzie zbiorowym: wtedy gdy nowa produkcja idzie na zwiększenie przydziałów podmiotom prywatnym po cenach sztywnych oraz wtedy, gdy nowe towary, idące na rynek mają znaczną zdolność do substytucji lub transformacji na bieżące dobra sektora prywatnego.

Natomiast w innych wypadkach ów dodatni efekt dochodowy nie jest pewny. A więc, gdy nowa produkcja idzie na inwestycje w ramach sektora państwowego, albo też gdy nowe dobra idące na rynek posiadają małą zdolność do substytucji i bieżące; transformacji, wtedy grupa pozarynkowa może ponieść stratę. Dotyczy to zwłaszcza okresu powojennej odbudowy, kiedy elastyczność przewidywań cen jest szczególnie duża.

Wyniki otrzymane w 4 części artykułu mogą znaleźć bezpośrednie zastosowanie przy ocenie skutków, jakie na rozdział dochodu zbiorowego może wywrzeć wprowadzenie lub podniesienie premii pieniężnych za wydajność pracy dla robotników przemysłu państwowego. Zachodzi tu tylko ta różnica, że przy stosowaniu premii pierwotnych przyrost dochodów pieniężnych jest z reguły więcej niż proporcjonalny do przyrostu produkcji. Stąd większa jest możliwość efektów inflacyjnych i ujemnego wpływu na rozdział dochodu.

Dlatego też przy stosowaniu premii pieniężnych i elastycznych przewidywaniach cen powszechny wzrost wydajności wśród robotników przemysłu państwowego może przyczynić się do zmniejszenia ich procentowego udziału w dochodzie zbiorowym.

WACŁAW SKRZYWAN

O podstawowych twierdzeniach ekonomii¹⁾ (część druga)

§ 9. *Struktura zjawisk wynikiem procesu ich powstawania.* Rozważania poniższe dążą ku sprecyzowaniu pojęcia wielkości gospodarczej lub masy statystycznej, a więc pojęć o znaczeniu podstawowym dla teorii ekonomii i statystyki. Winkler definiując przedmiot statystyki uważa ją za naukę o formalnej strukturze zbiorowości statystycznych. Opierając się na dotychczasowym toku rozumowania, zadajmy sobie pytanie co do genezy i sposobu powstawania masy statystycznej. Jasne jest, że każda wielkość jest z jednej strony, wynikiem procesu tworzenia się i powstawania danego zjawiska, którego jest wyrazem, z drugiej strony zaś wielkość ta zależy od procesu destrukcji, który może równocześnie przebiegać z procesem kreacji. W każdym danym momencie musimy znać poza ilościowymi wymiarami tych dwu procesów również stan początkowy badanej masy, aby móc właściwie ją zanalizować i ocenić jej wielkość. Abstrahujemy od tych dwu ostatnich składników wymiaru masy statystycznej, a skoncentrujemy uwagę naszą na procesie jej powstawania.

Każde zjawisko, które możemy uchwycić i zaobserwować jako pewien stan, a więc takie zjawisko, które w danym momencie czasu posiada pewną wartość skończoną, jest niewątpliwie wynikiem szeregu jednostkowych aktów tworzenia się te-

¹⁾ por. *Ekonomista*, II kw. 1947, str. 15—26.

go zjawiska. Jeśli więc analizujemy stan zapasów towarowych w danym społeczeństwie w określonej dacie, to stwierdzić możemy, że zapasy te powstały na skutek szeregu aktów woli czynników gospodarujących, dotyczących zmagazynowania pewnej części produkcji na składach. Założmy obecnie, że drogą empirycznej obserwacji procesu gospodarczego potrafimy ustalić, jaką część bieżącej produkcji przy różnej jej wysokości zostaje przeznaczona na utworzenie zapasów (mających na celu zabezpieczać ciągłość produkcji i zbytu). Inaczej mówiąc, drogą obserwacji skonstatujemy współzależność pomiędzy wysokością produkcji a tworzeniem się zapasów. Tworzenie się zapasów scharakteryzować możemy, obliczając względny przyrost tych zapasów w danym punkcie czasowym; wielkość produkcji mierzymy również względnym jej przyrostem. Stosunek tych dwu względnych przyrostów da nam miarę tworzenia się zapasów produkcji odniesionej w swej wielkości do jej tempa w każdym badanym wypadku

Jest jasne, że miara taka jest identyczna z poprzednio²⁾ cytowaną elastycznością. Jeśli tempo tworzenia zapasów zmienia się, miara ta też zmienia się zależnie od wielkości produkcji, a w celu scharakteryzowania wzajemnej zależności zapasów i produkcji przeprowadzić musimy, tak jak poprzednio, scałkowanie otrzymanego w ten sposób równania różniczkowego. Otrzymujemy ponownie równanie zależności pomiędzy stanem zapasów a rozmiarami produkcji, które odpowiada prawu prawdopodobieństwa tworzenia się zapasów.

Aby bliżej wejść w sedno rzeczy zastanowimy się nad innym przykładem. Założmy, iż mamy, obserwując postępowania szeregu robotników, dane o zmianie elastyczności ich podaży pracy w zależności od wysokości zarobków (każdy robotnik przyjmie pracę w zależności od warunków płacy, w zgodzie z własną elastycznością podaży pracy, tj. licząc się z możliwościami poprawy zarobków przy większym wysiłku własnym). Znając ten sposób reagowania pracownika na zmiany płacy, możemy zbadać masę zatrudnionych według wysokości zarobków otrzy-

²⁾ por. *Ekonomista*, II kw. 1947 r., str. 18.

mując szereg rozdzielnicy opisujący tę masę statystyczną zgodny z prawem prawdopodobieństwa rozdziału liczebności robotników według wysokości płacy, uzyskanym jak poprzednio.

Znając więc a priori elastyczność podaży pracy, to jest prawo tworzenia się masy zatrudnionych według wysokości płacy, znamy eo ipso i prawo prawdopodobieństwa, tj. krzywą empiryczną rozdziału tej masy w sposób hypotetyczny. Struktura masy jest wynikiem jej prawa tworzenia się.

Odwrotnie, z empirycznych obserwacji, na podstawie empirycznych krzywych rozdziału, możemy wydedukować prawo powstawania masy statystycznej. Ten ostatni tryb rozumowania jest uzasadniony przy badaniach empirycznych.

Dochodzimy do wyników ogólnych. Zasada „ontogenezy“ w odniesieniu do wielkości empirycznych, tj. mas statystycznych lub do tych wielkości, jako pojęć aksjomatyzowanych, brzmi, iż struktura tej masy jest wynikiem prawa lub procesu jej powstawania.

Ważny dla teorii statystyki wniosek głosi, iż naukowo i apriorystycznie uzasadniony system krzywych wyrównawczych dla empirycznych szeregów rozdzielnicy musi być rezultatem scałkowania, czyli rozwiązania równań różniczkowych, opisujących prawo powstawania masy, inne w każdym konkretnym przypadku. W sprzeczności więc do systemu empirycznych krzywych wyrównawczych Pearsona, uzasadnione apriorystycznie krzywe muszą mieć za podstawę indywidualne prawo powstawania, i kształt ich nie może być uzasadniony samą zgodnością z obserwacjami otrzymywaną mechanicznie, jak to osiąga Pearson przez podstawianie w jednym równaniu wyjściowym różnych liczbowo parametrów. Odmierna od Pearsonowskiej ogólna postać tych równań wynika natomiast z rozważań pierwszych paragrafów niniejszego studium.

§ 10. *Pojęcie czasu ekonomicznego a plan gospodarowania.*
W toku naszych wywodów próbowaliśmy dać definicje dwu najważniejszych pojęć, spotykanych w ekonomii, a mianowicie zastanawialiśmy się nad formalnie-logiczną treścią reakcji, a więc działalności ludzkiej, oraz nad pojęciem

wielkości gospodarczej. Zagadnienie działalności albo reakcji, to sprawa związków, jakie zachodzą pomiędzy wielkościami gospodarczymi. Objęliśmy więc naszymi uwagami dwa podstawowe elementy każdego układu gospodarczego. Spróbujemy obecnie bliżej sprecyzować sens powyżej wyprowadzonych definicji w zastosowaniu do zagadnień ekonomicznych. Na stanowisku, że pewien dający się bliżej określić rodzaj postępowania ludzkiego jest przedmiotem badań ekonomii, staje większość definicji tej nauki. Ekonomia, nauka o pewnych postaciach działalności czy aktywności społecznej, jest nauką o reakcjach ludzkich, wtedy, gdy pojęcia tego nie ograniczymy tylko do odruchów uwarunkowanych, lecz obejmiemy przez nie również świadome akty dostosowania się człowieka do warunków otoczenia lub akty woli dążące do zmiany tych warunków.

W stosunku do naszej świadomości ta treść pojęciowa może mieć dwa aspekty: *ex post* i *ex ante*. Plan gospodarczy jako zbiór decyzji jednostek gospodarujących odnoszących się do ich działalności dotyczy zawsze przyszłości, i jako taki jest zbiorem aktów i procesów *ex ante*, następczych w czasie w stosunku do chwili, w której decyzje i oceny są podejmowane. Empiryczne badania i statystyczne dochodzenia opisują *ex post* ten sam zbiór zjawisk nieodwrotnie zaszytych już w przeszłości, i przez to nie wypełniających naszej aktywnej teraźniejszej świadomości. Gdy szukamy pewnych uogólnień metodą indukcji niezupełnej, zajmujemy stanowisko *ex post*; wychodząc natomiast z pewnych twierdzeń apriorystycznych i wyprowadzając wnioski szczegółowe budujemy konstrukcję myślową *ex ante*. Opierając się na znajomości pewnych ludzkich reakcji, pewnych reguł postępowania poznanych *ex post*, możemy budować teorię gospodarczej działalności ludzkiej *ex ante*, zajmując się decyzjami gospodarujących, ich planem gospodarczym. Poznanie *ex post* potrzebne jest tylko po to, aby skonkretyzować i uściślić nasze prospektywne twierdzenia.

Jest jasne, że te ostatnie prospektywne twierdzenia są w swej prawdziwości zawsze tylko prawdopodobne. Bezwzględnie prawdziwymi lub fałszywymi mogą być tylko twierdzenia *ex post*, dotyczące przeszłości, i żadne moce świata, jak mówi

Łukasiewicz, nie są w stanie odebrać im tych właściwości, które powstały w wyniku nieodwracalnych procesów stawania się zjawisk w czasie. Wypowiedzi nasze *ex ante* mogą być i prawdziwe i fałszywe, zależnie od tego, jakie wartości przyjmą w przyszłości, zawarte w nich zmienne. W momencie samej wypowiedzi jest ona tylko mniej lub więcej prawdopodobną.

Inaczej mówiąc, pewną konstrukcję teoretyczną może nam przyszłość potwierdzić lub zdezawuować. Będzie to zależało od istoty procesów gospodarczych, jakie zajdą w przyszłości. Nie będzie natomiast zależało od upływu czasu, mierzonego jakimikolwiek bądź jednostkami fizycznymi

Tu przychodzimy do głównego argumentu niniejszego rozdziału. Chodzi o wykazanie, że upływ czasu fizycznego dla teorii ekonomii nie ma znaczenia, gdyż nie ma on żadnego logicznego związku z możliwościami poznania. Prawdliwość wypowiedzi teoretycznych zależy bowiem od przebiegu i rozwoju procesu gospodarczego i jego ewentualnej szybkości mierzonej w tychże jednostkach gospodarczych, a nie odnoszonej do jednostek czasu fizycznego. Stopień bowiem dopełniania się samego procesu świadczy o upływie czasu teoretycznego i ekonomicznego.

Jesli zaś jest tak, to mamy tu zbieżność i nawet identyczność upływu teoretycznego czasu i sprawdzania się wypowiedzi prawdopodobnych. W jednym i drugim wypadku stopień dopełnienia się procesu gospodarczego mierzy stopień bliskości jego pełnej realizacji i decyduje o prawdziwości naszej prawdopodobnej wypowiedzi. Dokonywanie się bowiem procesu gospodarczego zwięża zakres wartości, jakie może przyjmować zmienne w naszej wypowiedzi, a przez to podnosi liczbowo, powiększa jej wartość prawdziwościową i zwiększa jej prawdopodobieństwo. Dlatego możemy przyjąć, że aczkolwiek każdy proces gospodarczy wymaga, celem dopełnienia się, upływu czasu fizycznego, to jednak pojęcie czasu w teorii ekonomii nie powinno być związane z miarami czasu fizycznego. Czas płynie w ekonomii tylko o tyle, o ile proces gospodarczy realizuje

się, wraz z czym nasze wypowiedzi *ex ante* dotyczące tego procesu stają się bardziej prawdopodobne.

Jeśli mamy do czynienia z równoczesnym przebiegiem wielu procesów, to oczywiście możemy znaleźć dla nich wspólną miarę we względnym tempie stawania się procesu najbardziej ogólnego, jak np. tworzenie się dochodu społecznego. Możemy też porównywać poszczególne procesy pomiędzy sobą oraz nasze o nich wypowiedzi *ex ante*. Plan gospodarczy składałby się z szeregu wypowiedzi o różnym stopniu prawdopodobieństwa i według powyższych uwag, dalej lub bliżej leżących w przyszłości. Uplływ procesów gospodarczych uprawdopodobnia te lub inne twierdzenia; realizacja procesów przenosi je w sferę teraźniejszości, gdy te zjawiska przez postrzeganie stają się elementem naszej świadomości istnienia i przez to wpływają na nasze decyzje i wypowiedzi *ex ante*. Pełna ich realizacją tworzy „stany“, a te są zjawiskami należącymi do przeszłości.

Budując teorię ekonomii zajmujemy się wypowiedziami *ex ante* oraz ich prawdopodobieństwem. Pojęcie czasu w konstrukcji teoretycznej ekonomii musi i może być zdefiniowane w odniesieniu do istotnej treści tej teorii, by dać wyraz tej zmienności wartości prawdziwościowej wypowiedzi, jaką powoduje właśnie upływ procesów gospodarczych.

Wprowadzamy w ten sposób do ekonomii relatywistyczne pojęcie czasu zbliżone do znanego z teorii względności. Z chwilą przyjęcia tezy o wielości czasów zjawiają się trudności metodologiczne polegające na konieczności ustalenia okresów wspólnych dla całego badanego kompleksu zjawisk, które by pozwalało na uogólnienie. Sprawę tych „kongruentnych“, a więc nakładających się okresów omawiał O. Morgenstern („Das Zeitmoment in der Wertlehre“, *Z. f. N. O.*, Sept. 1934). Zauważamy, że jeśli można obliczać dochód społeczny dla okresów kalendarzowych, to w każdym razie „psychic social income“, dla każdego roku mieć może różną długość kalendarzową, w zależności od tego, jak dalsze plany gospodarcze są perspektywne.

J. Spława-Neyman zwrócił uwagę, iż wahania szeregu gospodarczych szeregów chronologicznych można upodobnić do wahań czysto przypadkowych. Jest tak istotnie; koncepcja podana obecnie daje temu wytłumaczenie. Pomiedzy zjawiskami istnieje współzależność poznana teoretycznie i sprawdzalna w ramach „kongruentnych“ dla nich okresów czasu, a nie w kalendarzowych odstępach. Stąd dane liczbowe zestawione w kalendarzowych i dość krótkich okresach czasu mogą mieć charakter erratyczny. Tematem badań istotnej ważności jest więc właśnie wykrycie i określenie „kongruentnych“ okresów. Tak zwany „lag“, odległość czasowa pewnych zjawisk badana dotychczas, jest tylko częściowym aspektem tego zagadnienia. Widzimy tu, nb. również uzasadnienie do stosowania i rozbudowy metody periodogramowej w statystyce.

Wydaje się jasne, iż tylko przez wprowadzenie postulatu wielości czasów możemy mówić o „równowadze“ gospodarczej, jako sprawdzalnej hipotezie.

§ 11. *Treść planu konsumenta i planu inwestycji.* W poprzednim rozdziale wprowadziliśmy dla potrzeb teorii ekonomii nowe ekonomiczne pojęcie czasu. Zadaniem jego jest uproszczenie konstrukcji teoretycznych i usunięcie niepotrzebnych komplikacji, nie uzasadnionych logicznie. Przykładowo rozpatrzmy zagadnienie planu gospodarczego konsumenta.

W chwili powstania planu składa się on z szeregu wypowiedzi o ewentualności zaspokojenia odczuwanych bieżąco potrzeb. Konsument gospodarując otrzymanym dochodem, wydatkuje go na różne potrzeby. Znajomość subiektywna lub obiektywna krzywych typu Engla dla każdego środka zaspokojenia potrzeb, pozwala rozszeregować wydatki na dwie kategorie: nieelastycznych (w stosunku do dochodu) i elastycznych, a następnie przypisać każdemu wydatkowi określone prawdopodobieństwo jego dokonania w przyszłości. Pewna grupa wydatków nieelastycznych o wysokim prawdopodobieństwie ich dokonania (jak np. wydatek na żywność, komorne itp) jest uchwytna z góry, i jeśli odpowiada rutynie postępowania może być uważana za prawie pewną. Sumy wydatków prze-

znaczone na te cele zostaną odliczone od dochodu do wydatkowania. Reszta zostanie rozdzielona na części odpowiednio do stopnia prawdopodobieństwa poszczególnych wydatków (tj. proporcjonalnie do spodziewanej wysokości tych prawdopodobnych wydatków i ich prawdopodobieństwa, tj. według nadziei matematycznej wydatków poszczególnych).

W miarę realizacji planu następują pewne przesunięcia w planie. Prawdopodobieństwo niektórych wydatków zwiększa się, innych maleje. Występuje działanie *p r a w a s u b s t y t u c j i*, które pod naciskiem odczuwanej ograniczoności dochodu i zmienności potrzeb i gustów, redukuje jedne wydatki na rzecz innych. Nie potrzebujemy brać pod uwagę istnienia lub działania tego prawa w momencie powstawania planu. W tym momencie nastąpiła bowiem selekcja samych celów lub potrzeb ze względu na rozporządzalne środki realizacji.

Plan *ex definitione* jest pewną całością, złożoną z szeregu mniej lub więcej prawdopodobnych wydatków, które uważamy za mniej lub więcej oodległe w przyszłości. Nie można go podzielić chronologicznie, lecz jedynie według stopnia prawdopodobieństwa wydatków.

Znaczenie teoretyczne planu gospodarczego państwa polega na tym, iż państwo uprawdopodobnia dokonanie pewnych wydatków, — przesuwa je w czasie do momentu podstawy planowania, do teraźniejszości. Stąd każdy prywatny przedsiębiorca uzyskuje możliwość przyjęcia w swym planie dodatkowych założeń i, w konsekwencji, — traktowaniem pewnych własnych wydatków za bardziej prawdopodobne.

Podobnie rzecz się ma w planie inwestycyjnym przedsiębiorcy. Pośród wydatków przeznaczonych na zachowanie i utrzymanie oraz powiększenie kapitału wytwórczego, ta pierwsza kategoria traktowana jest jako nieelastyczna, niezbędna, ma więc wysoki stopień prawdopodobieństwa. W praktyce buchalteryjnej daje się temu wyraz, traktując tego rodzaju wydatki w kosztach produkcji jako pozycję „remonty i reparacje“, nie spowodzają bowiem one zmian w kapitalizowanej wartości urządzeń produkcyjnych (np. przed uszkodzeniem i po jego usu-

nięciu). Jeśli te ostatnie zmiany następują (przyrost pozycji majątkowych bilansu), to związane one są z większym lub mniejszym prawdopodobieństwem wzrostu rentowności firmy. Każda bowiem wartość majątkowa jest skapitalizowaną wartością przyszłych dochodów; jest wartością prospektywną i prawdopodobną. Plan inwestycyjny jest programem działalności wytwórczej o charakterze reprodukcyjnym, z tą zaś wiąże się bezpośrednio ryzyko jej niecelowości i nierentowności. Wysokość tego ryzyka odbija się w stosunku prawdopodobieństwa powiększenia skapitalizowanej wartości inwestycji, opiera się końcowo na elastyczności popytu na inwestycje (E. L i p i ń s k i), mierzonej w stosunku do dochodów. Wąchlarz projektów inwestycyjnych, istniejący w chwili podejmowania decyzji inwestycyjnej składa się właśnie, podobnie jak wachlarz decyzji wydatkowania na konsumpcję, z szeregu ewentualnych kombinacji o różnej elastyczności i różnym prawdopodobieństwie. I tu również możemy wyprowadzać prawa prawdopodobieństwa, dla związków poszczególnych kombinacji inwestycyjnych z dochodem i oceniać wyniki inwestycji biorąc pod uwagę ewtl. przypadkowość w odchyleniach wartości zaobserwowanych od rzeczywistej wartości (te odchylenia mogą być źródłem błędów w ocenie rentowności inwestycji). W dziedzinie planu inwestycyjnego musimy jednak dodatkowo liczyć się z istnieniem związków pomiędzy rentownością różnych projektów inwestycyjnych. Są tu z reguły związane prawa prawdopodobieństwa. Od przeprowadzenia jednej inwestycji (kolej, elektryfikacja) zależy rentowność i prawdopodobieństwo dokonania innych. Natomiast tego rodzaju związane prawa w dziedzinie planów spożycia są o wiele rzadsze. Wynika stąd, iż plany inwestycyjne potrzebują odpowiedniej koordynacji w granicach całej gospodarki narodowej; potrzeba planu inwestycyjnego państwowego staje się jasna.

Uwagi te uzasadniają również niemożliwość społecznego scalenie planów wydatkowania na spożycie, w których znaleźć możemy związane prawa prawdopodobieństwa, jednakże o związkach ważnych tylko w granicach danego indywidualnego pla-

nu spożycia, podczas gdy związki planów inwestycyjnych dotyczą stosunków społecznych, wykraczając poza ramy planów indywidualnych.

§ 12. *Słowność do konsumpcji i kapitalizacji.* W świetle powyższych wywodów występuje jaśniej znaczenie i sens pewnych elementarnych pojęć wprowadzonych do literatury ekonomicznej przez J. M. Keynes'a. Tak na przykład „propensity to consume“, skłonność do konsumpcji, daje się zdefiniować jako łączne prawo prawdopodobieństwa dokonania wydatków na spożycie różnego rodzaju. Wynika z naszych rozważań, iż wyjściowa łączna elastyczność spożycia daje się zdefiniować o wiele ściślej, niż u Keynes'a, i że ma ona realną treść empiryczną. Mówiąc o łącznym prawie prawdopodobieństwa uwzględniamy w tym wypadku cały splot powiązań wewnątrz budżetowych wydatków na poszczególne rodzaje spożycia. Uwzględniamy więc eo ipso i przejawy substytucji pomiędzy dobrami, o ile zjawiska takie występują w sposób stały w trakcie realizacji planów gospodarczych.

Budowa pojęć związanych z zagadnieniem inwestycji jest u Keynes'a o wiele bardziej skomplikowaną. „To invest“ oznacza lokatę gotówki w papierach dywidendowych, tak samo jak budowę urządzeń wytwórczych. W związku z tym terminem można więc rozważać wachlarz preferencyjny dla lokat sum pieniężnych, i w tym wypadku zastosowywać przez nas omawiany system gospodarki i wyborów, analogicznie do gospodarki konsumenta itd. Rozważamy wówczas prawa prawdopodobieństwa ulokowania części sum pieniężnych w tej lub innej postaci, w zależności od ogólnej wysokości sum pieniężnych stojących do dyspozycji. Jest też jasne, że w tym wypadku rolę negatywnego pojęcia „ryzyka“ spełnia pozytywne — prawdopodobieństwo realizacji zamierzonego celu (zabezpieczenia ciągłości działalności wytwórczej). Najwyższe prawdopodobieństwo tej realizacji ma oczywiście rezerwa kasowa, gotówka.

Zastanawiając się nad sprawą decyzji inwestycyjnych w sensie budowy aparatu wytwórczego powinniśmy wyjść w istocie rzeczy z rozważań poprzedniego rozdziału o elastycz-

ności inwestycyj. Nie wyczerpiemy atoli w ten sposób wszystkich istniejących tu trudności.

§ 13. *Badania postępowania konsumenta i pracownika.* Ontogenetyczna analiza twierdzeń wyjściowych dla teorii dynamiki i rozwoju gospodarczego ma podstawowe znaczenie. Umożliwia ona nam bowiem powiązanie charakteru procesu gospodarczego z jego wynikami, które znajdujemy w postaci strukturalnej, w wewnętrznej strukturze powstałych wielkości gospodarczych oraz odpowiadających im mas statystycznych. Znaczenie poznawcze tego podejścia zilustrować możemy na przykładzie pewnej próby szacunku dynamiki konsumpcji robotniczej w Polsce, dokonanej przez autora jeszcze w r. 1930. Wiążąc dynamikę poszczególnych rodzajów spożycia z wysokością realnego dochodu na głowę robotnika, autor w celach szacunku oparł się na analizie sposobów gospodarowania konsumenta - robotnika, odbijających się w rozkładzie wydatków na różne rodzaje konsumpcji w budżetach robotniczych. W poszczególnych budżetach rozkład wydatków był zależny od wysokości realnego dochodu, co pozwalało na wyprowadzenie (nawet metodą graficzną) quasi - engelowskich krzywych. Przyjmując, że robotnik, którego dochód indywidualny wzrasta wskutek działania czynników koniunkturalnych, gospodarować będzie tym powiększonym dochodem tak, jak gospodaruje robotnik posiadający odpowiednio większy odeń (w momencie wyjściowym) budżet, dało się, na podstawie interpolacji graficznej quasi - engelowskich funkcji dla budżetów, oszacować dynamikę poszczególnych rodzajów konsumpcji. Rezultaty okazały się zadziwiająco bliskie kontrolnym danym statystycznym o rozmiarach spożycia, uprawdopodobniając w ten sposób szacunek dynamiki konsumpcji, podjęty tą metodą.

W r. 1943 podjął autor dalszą próbę innego rodzaju, a mianowicie wyprowadzenia z szeregow rozdzielczych, dotyczących masy robotników zaszergowanych według wysokości płac, (jako pewnej charakterystyki stanów i wewnętrznej struktury masy), funkcji wyjściowej, prawą tworzenia się tej masy. Prawo tworzenia się tej masy odpowiadałoby funkcji podaży pracy (jeśli

masa badana była dosyć jednorodna). Wyprowadzone funkcje były następnie użyte celem oszacowania stopnia spadku wydajności pracy (podaży wysiłku pracy), w zależności od zmniejszenia się realnego dochodu pracownika. Chodziło o przeprowadzenie szacunku spadku tej wydajności w związku i w konsekwencji niedostatecznych norm odżywiania, stosowanych przez okupanta. Otrzymane wyniki znów były zgodne z danymi o wydajności pracy uzyskanymi na innej drodze. Obydwa przykłady świadczą o znacznych możliwościach poznawczych, jakie nasze stochastyczne i genetyczne podejście dać może. Badania empiryczne procesów inwestycyjnych w dłuższych okresach czasu niewątpliwie pozwoliłyby na wykrycie pewnych praw rozwojowych, dając wyraz odmiennym elastycznościom popytu na różne typy inwestycji. Potrzebę tych badań podkreślał autor w pracy ogłoszonej w r. 1937, o długich falach koniunktury.

Jest jednak jasne, że tak jak nie można budować teorii dynamiki gospodarczej, eliminując z rozważań zmiany ludnościowe, gustów, podaży pracy, wydajności itp. zasadnicze dynamiczne czynniki, (co czyni Keynes, budując w ten sposób niedynamiczną teorię dynamiki), tak i nasze teoretyczne postulaty dotyczące „behaviourystycznego“ podejścia, nie mogą zapoznawać istniejącej w rzeczywistości koordynacji pomiędzy dochodami indywidualnymi i wydatkami na spożycie; ogólnie biorąc — zagadnienia indywidualnej równowagi jednostki gospodarującej równocześnie jako pracownik i jako konsument. Pomiędzy teorią wyboru w zakresie budżetu wydatków i teorią wyboru w zakresie dochodów musi istnieć związek

§ 14. *Wartość pieniądza i równowaga gospodarki pracownika-konsumenta.* Postępowanie indywiduum gospodarującego jako pracownika charakteryzuje jego funkcja podaży pracy w zależności od wysokości płacy. Gospodarkę tegoż indywiduum jako konsumenta charakteryzuje teoria wyboru. O ile ta ostatnia teoria jest opracowana bardziej szczegółowo, o tyle pierwsza jest traktowana tylko pobieżnie. W szczególności operujemy od dawna pojęciem „disutility of labour“, nie kusząc się o pozytywne sformułowanie tego zjawiska. Ta „disutility“ ma tłumaczyć swoisty przebieg krzywej podaży pracy. Kształt tej funkcji jest

wypadkową współdziałania twórczej podniety i mozółu pracy. Nie wchodzimy jednak dotąd w bliższe zanalizowanie współgrania tych dwu momentów pobudzających. Teorią podaży pracy wymaga rozwinięcia, a nawet zbudowania jej na nowo. Nie będziemy tu jednak referowali własnej próby rozwiązania tego zagadnienia, wystarczy bowiem dla dalszych wywodów parę prostych wniosków oraz pewna uzasadnienie teoretycznego kształtu krzywej podaży pracy.

Zgodnie z naszym zasadniczym stanowiskiem krzywa podaży pracy jest prawem prawdopodobieństwa podaży w zależności od poziomu płacy, wyprowadzonym na podstawie związku elastyczności podaży pracy i wysokości płacy. A priori możemy powiedzieć, że w miarę wzrostu płacy pracownik coraz słabiej poczyną reagować na pobudki płynące ze wzrostu zarobków. Elastyczność jest więc malejącą funkcją płacy. Jest to założenie powszechnie przyjęte.

Powstaje pytanie, dlaczego tak się dzieje? Najlogicznym i najbardziej zgodnym z rzeczywistością zdaje się być tłumaczenie, iż każdy pracownik, siłą warunków społeczno-gospodarczych, posiada pewne określone wyobrażenie o stopie życiowej, do której dąży, która jest właściwa jego warstwie społecznej. W miarę osiągania tego celu chęć powiększania wysiłku pracy maleje. Tłumaczenie to jest zgodne z naszym stanowiskiem teoretycznym.

Dla nas istotną jest jeszcze inna okoliczność. Praca w celu zarobkowania ma dla pracownika charakter instrumentalny, dostarczą dochodu czyli możliwości osiągnięcia celu, określonej stopy życiowej. Przeprowadza on więc ocenę każdej dodatkowej jednostki swoich zarobków i dochodu pod tym kątem winia. Bezpośrednio z funkcji zarobków w stosunku do płacy (funkcją podaży pomnożona przez ilość pracy), możemy wyprowadzić krańcową użyteczność dochodu pieniężnego w postaci pierwszej pochodnej tej funkcji.

Możemy jednak postąpić i inaczej, a mianowicie badać krańcową użyteczność zarobków w stosunku do wyłożonej pracy, odpowiednio przekształcając funkcje wyjściowe. W tym wy-

padku definiujemy wartość jednostki pieniężnej w odniesieniu do jednostki pracy. Wyrażając tą pracę w jednostkach realnego dochodu produkowanego z jej pomocą, otrzymujemy pochodną funkcji opisującej zależność zarobków pieniężnych i realnych, czyli wzór krańcowej użyteczności pieniądza, definicję jego wartości.

Z drugiej strony teoria wyboru daje nam również podstawę do określenia krańcowej użyteczności pieniądza ze względu na dochód realny.

Równowaga gospodarki pracownika — konsumenta istnieje wówczas, gdy krańcowe użyteczności pieniądza obliczone jedną i drugą drogą są wzajemnie zgodne i równe.

Znowuż i tu mamy do czynienia z reakcjami ludzkimi, jako punktem wyjścia, a wnioski nasze wyprowadzamy z praw prawdopodobieństwa.

Istotne wnioski wyprowadzić będziemy mogli z tej konstrukcji wówczas, gdy spracyzujemy, że konsument ogranicza swe funkcje tylko do wymiany pewnej części dochodu na dobra. Że reszta tego dochodu pozostaje niewydatkowana w postaci rezerwy kasowej. Stąd porównanie użyteczności krańcowej dochodu od strony jego produkcji i od strony konsumpcji — będzie od siebie odbiegało. W pierwszym wypadku, do czynników kształtujących wartość pieniądza należy jego użyteczność, jako środka wymiany W_1 , oraz użyteczność jego jako rezerwy kasowej W_2 ; natomiast od strony akcji wyboru konsumenta zostaje określona tylko pierwsza z tych rodzajów użyteczności W_1 , działają więc czynniki określające wartość pieniądza z jednej tylko strony (w warunkach nieskrępowanej podaży pracy).

Jeśli nie istnieją obawy co do przerwania ciągłości produkcji, wówczas $W_2 = W_1$, równowaga gospodarki indywidualnej istnieje. W przeciwnym wypadku tworzą się rezerwy kasowe bezpieczeństwa, pieniądz traci własności pieniądza „neutralnego“, jakie posiadał w poprzednim wypadku i staje się „aktywny“ w sensie deflacyjnym. Jest ciekawe, że aktywność jego w sensie inflacyjnym musi opierać się na kredycie, na środkach siły nabywczej, dopływających z zewnątrz. (wypadek

detezauryzacji rezerw kasowych w tym wstępnym przedstawieniu i schemacie opuszczamy).

Jest rzeczą istotną, iż powyższa konstrukcja teoretyczna daje nam możliwość: traktowania teorii pieniądza jako organicznie zespolonej z ogólną teorią ekonomiczną, co dotychczas nie było osiągalne; uwzględnienia w wyprowadzanych zależnościach funkcyjnych tych wszystkich czynników, jakie stanowią o dynamiczności badanego układu teoretycznego.

Te osiągnięcia stają się tylko przez to możliwe, iż sformułowanie aksjomatycznych przesłanek, (punktów wyjścia dla całej konstrukcji dedukcyjnej) opieramy na racjonalnej podstawie, empiriopoznawczej, badając ontogenezę badanych zjawisk.

Jest jasne, że wówczas zarówno zmiany gustów, jak wydajności pracy itp. czynniki dynamizujące układ, znajdują uwzględnienie w funkcjach i prawach prawdopodobieństwa, którymi operujemy.

Tłumaczymy więc powstanie „disutility of labour“ kształtem funkcji podaży pracy. Trud, zwłaszcza fizyczny, nigdy nie jest czynnikiem, który by nie wpływał negatywnie na wyobrażenie pracownika o osiągalnej stopie życiowej: konsumpcja wymaga również wysiłku. Stąd ciężiej pracujący zwykle stoi też i niżej w hierarchii dążeń do zaspokojenia potrzeb wyższego rzędu.

W każdym razie odróżnienie motywów decyzji po stronie produkcji dochodu i po stronie jego wydatkowania jest przy analizie decyzji w indywidualnej gospodarce niezbędne.

Uważamy dalej, że pojęcie oszczędności może być przeciwstawiane pojęciu inwestycji tylko w tym razie, gdy oszczędność nie będzie sformułowana jako akt gospodarczy wyrzeczenia się wydatków, lecz akt pozytywny woli. W schemacie omówionym sprowadza się to do stwierdzenia istnienia nadwyżki podaży pracy i zarobków w stosunku do wydatków na konsumpcję.

§ 15. *Statyka i dynamika w ekonomii.* Przechodzimy do końca rozważań. Chodziło nam o zbudowanie pewnych punk-

tów wyjścia dla ekonomicznych konstrukcji teoretycznych, a nie o konkretne rozwiązania określonych problemów, lub o zbudowanie teorii dynamiki ekonomicznej. Daliśmy więc szereg definicji pojęć teoretycznych, od pojęcia „prawa“ począwszy do pojęcia „równowagi“ w gospodarce pieniężnej. Tematem niniejszych uwag końcowych będą pojęcia statyki i dynamiki w ekonomii.

Procesy gospodarcze zachodzące w ustroju s t a t y c z n y m nie powodują w nim żadnej zmiany. Czynniki wytwórcze, nawet istniejące w ograniczonej ilości, są wobec tego ilościowo i jakościowo wzajemnie a priori dostosowane. Istnieje pełna ciągłość procesów wytwórczych, nie ma potrzeby istnienia rezerw kasowych lub zapasów dóbr, potrzebnych w celu zabezpieczenia ciągłości wytwarzania i zbytu. Postępowanie jednostek gospodarujących w poszczególnych ich aktach i reakcjach jest zgóry wyznaczone i jednostajne, nie ulega żadnym zmianom, sprowadziły by one bowiem zmiany w przebiegu procesów gospodarczych, i spowodowały, że rezultat końcowy danego procesu nie stwarzałby identycznych z poprzednimi warunków rozpoczęcia nowego procesu cyklicznego.

W ustroju takim nie może istnieć pieniądź jako czynnik aktywny, najwyżej pieniądź neutralny, lub tzw. numéraire. Nie ma więc procentu, jako wynagrodzenia i ceny despozycji gotówkowej. Nie ma w tym ustroju zysku przedsiębiorcy, nie ma bowiem nie dającego się asekurować ryzyka. Nie ma też tu rent różnicowych i monopolistycznych, skoro ilości czynników wytwórczych są do siebie wzajemnie dostosowane. Nie ma też żadnego procentu realnego od kapitału. Niszczący się kapitał jest rekonstruowany, nie powiększa się ilościowo, nie ma procesów kapitalizacyjnych.

Ustrój statyczny niema przeszłości ani przyszłości. Prawa nim rządzące są zdeterminowane, mają charakter praw logicznych.

Ustrój d y n a m i c z n y natomiast w przeciwieństwie do znajdującego się stale w równowadze ustroju statycznego cechuje

stała zmienność. Zmienne są warunki, w których ten system istnieje. Tą zmienność pozagospodarczych czynników oraz wpływ ich zmienności na procesy gospodarcze musi być przede wszystkim przedmiotem badań. W konsekwencji zmienne są i reakcje samych podmiotów gospodarujących. Raz rozpoczęty proces nie jest cyklicznie zamknięty, nie powoduje powrotu do identycznych z wyjściowymi warunków. Ustrój ten miał swoją przeszłość — wyraziła się ona w zbiorze zapasów dóbr i kapitału wytwórczego, oraz rezerw kasowych. Będzie miał on również i przyszłość.

Przedmiotem naszych badań w ustroju dynamicznym jest właśnie przyszłość; interesuje on nas w trakcie stawania się. Działalność gospodarcza, proces osiągania powstających i zmiennych celów za pomocą alternatywnie dających się użyć ograniczonych środków, jest głównym ośrodkiem naszego zainteresowania. Ciągłość procesów gospodarczych może być każdej chwili naruszona przez niedające się skoordynować akty woli innych podmiotów gospodarujących. Wymaga to zabiegów zabezpieczających tę ciągłość, powoduje zjawisko zysku. Renty różnicowe i monopolistyczne, niedoskonałość rynków, istnienie przewag rynkowych i praw własności do kapitału — to źródło tych zysków. Musi tu istnieć procent jako cena zabezpieczenia ciągłości wytwarzania, cena rezerw kasowych i antycypacji udziału w dochodzie społecznym. I wreszcie płace, które w ustroju statycznym stanowiły wyłączną postać i narzędzie konsumpcji dochodu społecznego, tu są tylko jedną z tych postaci. Tryb rozdziału dochodu społecznego wyrasta jako osobne zagadnienie — od niego zależy podaż pracy, wydajność twórcza podmiotów gospodarki, podejmowanie nowych kombinacji wytwórczych, rozwój i tempo rozwoju całego ustroju.

Ustrój dynamiczny żyje swą przyszłością. Prawa nim rządzące mają charakter probabilistyczny, statystyczny lub stochastyczny. Każda nasza o nim wypowiedź jest prawdopodobna. Jest on płodem i najściślej związany z rzeczywistością, którą tłumaczyć można przez nią samą i w niej tkwiącymi miarami.

Na pytanie, co należy uważać za najistotniejszą różnicę ustroju statycznego i dynamicznego, i jaka jest najistotniejsza cecha dynamiki — niewątpliwie należało by stwierdzić, że tą cechą jest zmienność reakcji i postępowania ludzkiego w miarę i w zależności od zmian otoczenia, od postępu przez nią samą wyzwalanego procesu gospodarczego.

Czas upływa w ustroju dynamicznym wraz z jego przekształcaniem się. Gospodarcza działalność ludzka jest przez to możliwa, że dotyczy tylko przyszłości, w której procesy stawiania się są odwracalne. Właściwe ich skierowanie jest zadaniem tej działalności i jej uzasadnieniem. Dlatego też marzeniem wielu ekonomistów jest planowa działalność, dlatego też poszukujemy równowagi dynamicznej, jak dawniej kamienia filozoficznego, nie pamiętając o tym, że największą tragedią jest tragedia spełnionego marzenia...

Kraków, grudzień 1945.

JERZY MASSALSKI¹⁾

O systemach gospodarki planowej

1. Wstęp

Zagadnienie ustroju gospodarczego stanowi przedmiot żywego zainteresowania nie tylko sfer politycznych i gospodarczych, ale i szerokich mas społeczeństwa. Wszyscy zdają sobie sprawę z tego, że rozwiązanie zasadniczego problemu organizacji życia gospodarczego stanowić będzie o powodzeniu lub niepowodzeniu wszelkich posunięć przeprowadzanych na poszczególnych jego odcinkach.

W dyskusji nad rozwiązaniem tego problemu ogromną większość zwolenników i propagatorów ma „gospodarka planowa”. Niezależnie od przemian społecznych stanowić ma ona w pierwszym rzędzie najlepszą organizację życia gospodarczego, leczącą wszelkie jego dolegliwości. Co jest przyczyną, że gospodarka planowa znalazła tak rzadkie w innych wypadkach prawie jednomyślne uznanie. Przede wszystkim jest ona

¹⁾ Autor tego artykułu był aresztowany przez Niemców w grudniu 1944 r. i wywieziony do obozu koncentracyjnego w Gross-Rosen, a później do filii obozu w Sachsenhausen-Dora, gdzie zmarł 20.II.1945 r.

Artykuł napisany był jeszcze w 1940 r. Od tego czasu teoria planowania gospodarczego posunęła się znacznie naprzód, tym niemniej Redakcja publikuje prace Jerzego Massalskiego: 1^o, jako przyczynek historyczny do rozwoju polskiej myśli ekonomicznej, w zakresie planowania gospodarczego i 2^o jako „homagium” dla przedwcześnie zmarłego, wysoce obiecującego ekonomisty.

Redakcja.

zaprzeczeniem ustroju gospodarczego panującego u nas przed wojną i z tego negatywnego stanowiska czerpie swą siłę i popularność. Pozytywnie zaś stanowi ona — jak to później zobaczymy — nie jeden konkretny model ustroju gospodarczego, lecz cały ich wachlarz, którego wspólną cechą jest przede wszystkim wzrost ingerencji państwa w życie gospodarcze. Mówiąc więc o gospodarce planowej każdy może rozumieć co innego pod tym terminem, a w tych warunkach nie trudno jest o pozorną zgodność poglądów. Niewątpliwie gospodarka planowa to tylko ramy, które należy wypełnić treścią, a więc konkretnym planem, przy ustalaniu którego wystąpią prawdopodobnie dopiero różnice poglądów i ostrzejsze spory.

Rozważania nasze mają na celu sprecyzowanie pojęcia gospodarki planowej, omówienie możliwych jej odmian, oraz przedstawienie konsekwencji jakie każdy jej rodzaj za sobą pociąga. Nie będziemy przy tym wdawać się w ocenę różnych jej form i rozpatrywać możliwości ich stosowania w warunkach polskich. Ograniczymy się przeto do wyjaśnień przyczyn, dla których formy gospodarki planowej są wprowadzane w życie w danych warunkach gospodarczych.

2. *Ustrój gospodarczy*

Podmiotem gospodarowania dokonywującym wyborów konsumcyjnych w odniesieniu do potrzeb jednostkowych może być indywiduum lub władza organizacji prawno-prywatnej, w odniesieniu zaś do potrzeb zbiorowych władza państwowa. Przyjmijmy naprzód, że w danym społeczeństwie nie ma potrzeb zbiorowych, a jednostka posiada pełną swobodę wyborów konsumcyjnych, gdyż założenie takie, chociaż nierealne, ułatwi nam zrozumienie rzeczywistości. Jednostka w tych warunkach uzyskuje pewien dochód w formie płacy, odsetek lub renty ze sprzedaży (w szerokim tego słowa znaczeniu, obejmującym także najem, pożyczkę i dzierżawę) posiadanych czynników produkcji albo — jeżeli jest przedsiębiorcą — w formie zysku. Dochód danej osoby może pochodzić z jednego z wyżej wymienionych źródeł lub z kilku, a nawet ze wszystkich naraz.

Cały ten dochód rozdziela ona na zakup poszczególnych dóbr, kierując się ich użytecznością tj. przypisywaną im zdolnością zaspokojenia potrzeby, oraz ceną, a cała konsumpcja jest wtedy wolna. Obok potrzeb jednostkowych istnieją jednak w każdym zorganizowanym społeczeństwie także i potrzeby zbiorowe, wskutek czego jednostka ma zwykle tylko częściową swobodę wyborów konsumcyjnych, gdyż z uzyskanego dochodu oddaje oną część, jaka jej wyznacza władza administracyjna, państwu, w formie podatków, składek itp. pozostałą zaś dopiero częścią dysponuje swobodnie. Uzyskana w ten sposób przez państwo część dochodów jednostek stanowi dochód państwa, który przeznaczają na uzyskanie dóbr zdolnych zaspokoić potrzeby zbiorowe. Uzyskane dobra rozdziela państwo pomiędzy obywateli w stosunku do uznanego przez władzę administracyjną ich zapotrzebowania. Konsumpcja jednostki pochodząca z części dochodu, którą ona swobodnie dysponuje, stanowi konsumpcję wolną, z części zaś zagarniętej przez państwo powstaje konsumpcja związana²⁾. Wreszcie w danym państwie mogą (teoretycznie) istnieć tylko potrzeby zbiorowe, a jednostka może być pozbawiona zupełnie swobody wyborów konsumcyjnych. Oddaje ona państwu cały swój dochód — w praktyce zaś odstępuje wszystko to, co może być źródłem dochodu. Cała konsumpcja jest tutaj związana.

Podmiotem gospodarowania dokonyującym wyborów produkcyjnych może być jednostka i organizacja prawnoprywatna lub państwowa. W danym społeczeństwie jednostka może mieć pełną swobodę wyborów produkcyjnych a państwo jej nie posiada. Każdy wytwarzać może zatem, co zechce i ile uważa za stosowne, a więc cała produkcja będzie tu wolna. Jeżeli jednostka ma ograniczoną swobodę wyborów produkcyjnych w stosunku do pewnej grupy dóbr, swobodę zaś wyborów w sto-

²⁾ Ściśle mówiąc będzie to konsumpcja związana administracyjnie przez władzę państwową. Ponieważ chwilowo pomijamy jednak wypadek związania konsumpcji (i produkcji) przez organizację prawnoprywatną, używać będziemy krótko określenia „związana” zamiast administracyjnie związana.

sunku do tych dóbr posiada państwo, produkcja jest częściowo wolna a częściowo związana. Pełną swobodę wyborów produkcyjnych może mieć wreszcie tylko państwo, a jednostka może, być ich pozbawiona. Jednostce nie wolno w tym wypadku wytwarzać; cała więc produkcja będzie związana.

Zakres swobody wyborów podmiotów gospodarujących ujęty w normy prawne stanowi ustrój gospodarczy. Jeżeli zakres ten jest wyznaczony jednolicie dla całej konsumpcji i całej produkcji, ustrój gospodarczy określimy jako czysty i może on przybrać (teoretycznie) jedną z następujących postaci; 1. ustroju wolnego, o ile jednostka ma pełną swobodę wyborów konsumcyjnych i produkcyjnych, a państwo jej nie posiada, 2. ustroju o związanej produkcji, gdy jednostka ma pełną swobodę wyborów konsumcyjnych, a państwo jej nie posiada, ma ono natomiast pełną swobodę wyborów produkcyjnych, których jednostka jest pozbawiona, 3. ustroju o związanej konsumpcji, w którym jednostka nie posiada swobody wyborów konsumcyjnych a ma je wyłącznie państwo, pozbawione zupełnie swobody wyborów produkcyjnych na rzecz jednostki, a wreszcie 4. ustroju o związanej produkcji, w którym jednostka nie ma swobody wyborów ani konsumcyjnych ani produkcyjnych, posiada je zaś wyłącznie państwo³⁾.

Jeżeli zakres wyborów gospodarczych nie jest wyznaczony jednolicie, mianowicie jednostka posiada częściową swobodę wyborów konsumcyjnych lub produkcyjnych albo jednych i drugich, a państwo posiada również pewną władzę w tym zakresie — tak jak to ma miejsce w rzeczywistości — będzie to ustrój mieszany. Weźmiemy najpierw pod uwagę ustroje, w których zakres swobody wyborów gospodarczych jednostek ograniczony jest do danego odsetka dochodu lub danych działów gospodarczych. Np. jednostka otrzymuje pewien dochód, z którego część wyznaczoną przez urząd skarbowy odstępuje państwu. Państwo nie miesza się poza tym więcej do wyborów konsumcyjnych jed-

³⁾ Por. de P a u l a L. N.: *Théorie rationelle des systèmes économiques*, Paris-Liège, 1936.

nostki tj. do tego jak jednostką rozdzieli pozostałą część dochodu, równocześnie jednak jednostką nie może bezpośrednio mieszać się do wyborów konsumcyjnych państwa, tj. do tego, co robi ono z wypłaconym przez nią podatkiem. Podobnie państwo zastrzega sobie wyłączne prawo produkcji np. prądu elektrycznego, pozostawiając swobodę wyborów produkcyjnych w stosunku do innych dóbr jednostkom, które nie mają za to prawa uruchomienia elektrowni. Zakresy swobody wyborów nazwiemy w tych warunkach wyłącznymi.

Ustrój mieszany obejmuje sektory charakteryzujące się tymi samymi cechami, co wyżej wymienione ustroje gospodarcze czyste, a więc sektor wolny, sektor o związanej produkcji, sektor o związanej konsumcji i sektor o związanej produkcji i konsumcji. Sektor wolny obejmuje wolną część produkcji, której wytwory kupuje jednostka z wolnego dochodu i tę część wolnego dochodu konsumenta, za które kupuje on dobra wolne przez jednostki wyprodukowane. Sektor o związanej produkcji obejmuje produkcję związaną administracyjnie tych dóbr, które nabywane są z wolnej części dochodu konsumenta i tę część wolnego dochodu konsumenta, za którą zakupuje on dobra wyprodukowane przez państwo. Sektor o związanej konsumcji obejmuje wolną część produkcji, której wytwory kupowane są przez władze administracyjne i przydzielane jednostkom według uznania państwa, oraz tę część związanego dochodu konsumenta, którą państwo przeznaczają na zakup dóbr wolno wyprodukowanych. Wreszcie sektor o związanej produkcji i konsumcji obejmuje produkcję dóbr, związaną administracyjnie, które przydzielane są jednostkom według uznania państwa i związaną administracyjnie część dochodu konsumenta przeznaczoną na zakup dóbr wyprodukowanych przez państwo. Np. przed wojną w Polsce jednostki miały pełną swobodę wyborów produkcyjnych w stosunku do butów, tzn. każdy mógł wybrać obuwie w dowolnym rodzaju i ilości, przy czym każdy mógł je swobodnie kupować, naturalnie w ramach uzyskiwanego dochodu. Produkcja zatem obuwia na wolny rynek wraz z tą częścią dochodu jednostek, którą one na obuwie wydawały, należała do sektora

wolnego. Inaczej było np. z prądem elektrycznym gdyż tylko państwo (wzgl. działające z jego upoważnienia lokalne władze administracyjne lub samorządowe) miało prawo jego wytwarzania, a zatem produkcja prądu elektrycznego i część dochodu jednostek, wydawana na opłaty za prąd, należały do sektora o związanej produkcji. Sektor o związanej konsumpcji powstaje wówczas gdy państwo z jakichś powodów uznaje np., że każdy obywatel powinien uzyskiwać co rok 2 pary butów określonego rodzaju i w tym celu monopolizuje handel obuwem nabywanym np. w drodze przetargów od producentów prywatnych, mających pełną swobodę wyborów produkcyjnych i rozdziela je między obywateli⁴⁾. Państwo natomiast miało wyłączną swobodę wyborów produkcyjnych w zakresie bezpieczeństwa wewnętrznego czy sądownictwa, organizowało ono policję państwową i usługi te przydzielało jednostkom. Ta więc część produkcji wraz z częścią dochodu jednostek odbieraną im przez państwo w formie podatków należała do sektora o związanej produkcji i konsumpcji.

O zaliczeniu do sektora wolnego lub związanego danej działalności gospodarczej decydować będzie, czy większość wyborów jednostki w ramach danej działalności — z uwzględnieniem ich stosunkowej ważności jest wolna czy związana. Pomiedzy pełną swobodą wyborów gospodarczych jednostki a ich brakiem istnieje cały szereg form przejściowych, państwo bowiem nie znosząc tej swobody całkowicie może ją w pewnym stopniu ograniczyć. Emituje ono np. pożyczkę wewnętrzną, której subskrypcja jest de nomine dobrowolna, de facto zaś — wobec pewnego nacisku administracyjnego w stosunku do obywateli, staje się w odpowiednim stopniu przymusową. Podobnie w zakresie produkcji państwo może wprowadzić pewne ograniczenia przepisami z zakresu higieny, standaryzacji dóbr itp. Może też nakazać używania w określonym stosunku surowców krajowych nie zezwolić na chwilowe zaprzestanie eksportu pomimo wzro-

⁴⁾ Sektor taki powstał w pierwszym okresie gospodarki wojennej i utrzymuje się nadal przy różnych zresztą systemach reglamentacji.

stu popytu wewnątrz kraju itp., a pozostawiać inne wybory swobodnej decyzji przedsiębiorcy. O ile wybory są wolne, jednostka nie odpowiada przed państwem, lecz sama ponosi konsekwencje swej działalności gospodarczej. O ile wybory są związane a zatem jednostka ich nie posiada podlegając w zakresie działalności gospodarczej woli państwa, odpowiada wobec państwa za tę działalność karnie lub dyscyplinarnie. Istnienie lub nieistnienie odpowiedzialności jednostki wobec państwa za jej działalność gospodarczą może stanowić dodatkowe kryterium zaliczenia danej działalności do jednego z wymienionych sektorów. W praktyce naturalnie wiele wypadków przejściowych trudno będzie sklasyfikować.

Podział czystych ustrojów gospodarczych wzgl. sektorów ustroju mieszanego wg. kryterium wyłącznego zakresu swobody wyborów gospodarczych jednostek w ujęciu schmeatycznym przedstawiałby się jak niżej:

		Wybory konsumcyjne	
		wolne	związane
Wybory produkcyjne	wolne	wolny	o związanej konsumpcji
	związane	o związanej produkcji	o związanej produkcji konsumpcji

W zależności od tego który z sektorów obejmuje większość produkowanych dóbr i dochodów konsumentów, ustrój mieszany określamy jako wolny, o związanej produkcji, o związanej konsumpcji albo związanej produkcji i konsumpcji. Np. ustrój gospodarczy w Polsce przed wojną nazwiemy wolnym, gdyż sektor wolny odgrywał w nim dominującą rolę. Ustrój

nowozelandzki określimy jako ustrój o związanej produkcji, większość bowiem zakładów wytwórczych należy tam do państwa, a obywatele większość swoich dochodów zużywać muszą na zakup dóbr wyprodukowanych w tych zakładach. Ustroje panujące w czasie ostatniej wojny w większości krajów, wobec tego, że sektor o związanej konsumpcji obejmował większość produkcji dóbr i dochodu jednostek, mogliśmy nazwać ustrojami o związanej konsumpcji. Ustrojem o związanej produkcji i konsumpcji nazwiemy system gospodarczy w ZSRR., gdzie wszystkie prawie dobra produkuje państwo i większość przydziela ludności według swego uznania. Podobnie ustrojem o produkcji i konsumpcji związanej była gospodarka wojenna niektórych krajów, gdyż jednostki pomimo zachowania de nomine własności prywatnej, nie miały swobody wyborów produkcyjnych, a całą prawie produkcją kierowało państwo, dysponując równocześnie większą częścią dochodów jednostek przez przydziały dóbr na kartki według swego uznania i przez przymusowe oszczędności, które prawdopodobnie nie będą mogły być zwrócone.

Podział ustrojów gospodarczych według kryterium wyłącznego zakresu swobody wyborów jednostki, który prowadzi do rozróżnienia czterech ich zasadniczych typów: wolnego, o związanej produkcji, związanej konsumpcji i związanej produkcji i konsumpcji nie wyczerpuje całej skali możliwości. Państwo może bowiem w ustroju mieszanym, poza bezpośrednim związaniem części wyborów produkcyjnych i konsumcyjnych, wpływać na wybory zasadnicze wolne pośrednio przez zmianę warunków, na podstawie których są one dokonywane. Państwo ma wówczas swobodę wyborów produkcyjnych i konsumcyjnych obok jednostki. Ustrój mieszany wolny, tj. z sektorem wolnym obejmującym większość produkowanych dóbr i dochodu społecznego, w którym państwo wpływa pośrednio na wybory jednostek nazywać będziemy ustrojem kierowanym.

Zarówno konsument jak i producent, dostosowują się w swych wyborach gospodarczych, do cen. Konsument rozkłada swój dochód na zakup poszczególnych dóbr nie tylko

w zależności od natężenia odczuwanych potrzeb, ale i od cen tych dóbr. Producent dążąc do maksymalizacji zysku porównuje ceny czynników produkcji z ceną, jaką spodziewa się osiągnąć za wytworzone dobro. Państwo chcąc wpłynąć na wybory konsumentów może to uczynić przez zmianę stosunkowych cen dóbr konsumcyjnych, powodując wzrost zakupów dóbr tańszych, a spadek zakupów dóbr droższych. Również na wybory przedsiębiorców może ono wpływać drogą zmiany stosunkowych cen czynników produkcji i dóbr gotowych, co spowoduje zmianę stosunkowej zyskowości poszczególnych procesów wytwórczych i przejście od mniej rentownych do bardziej rentownych, a równocześnie pożądaných przez państwo. Zmianę cen można najskuteczniej wywołać odpowiednią polityką pieniężno-kredytową i tą drogą kierować siłą nabywczą społeczeństwa. Wymaga to uprzedniego związania wyborów jednostek działających w zakresie pieniądza i kredytu. Samo administracyjne ustalenie cen dóbr będących przedmiotem obrotu na rynku nie wystarcza i, o ile nie będzie uzupełnione skuteczną polityką pieniężno-kredytową lub związaniem produkcji i konsumpcji, doprowadzi do wytworzenia się nielegalnego handlu.

Dalszymi środkami jest tu odpowiednia polityka podatkowa i celna, ceny taryfowe dóbr i usług produkowanych przez państwo, gwarancje zmniejszające ryzyko przedsiębiorcy itp. Np. państwo pragnie — ze względów wojskowych lub innych aby wzrosła produkcja i konsumpcja samochodów w kraju. Celem zachęcenia społeczeństwa do kupna samochodów musi spowodować rzeczywiste obniżenie ich ceny, celem zaś zachęcenia przedsiębiorców do ich wytwarzania musi zwiększyć rentowność tej gałęzi produkcji w stosunku do produkcji innych dóbr, a więc stosunkowo obniżyć jej koszty. Może ono uczynić to przez udzielanie fabrykom samochodów kredytu na lepszych warunkach, obniżenie płaconych przez nie podatków, zmniejszenie stawek celnych od części sprowadzanych z zagranicy, zastosowanie niższej taryfy przy przewozie surowców do tych fabryk i gotowych samochodów do miejsca sprzedaży, pobiera-

nie niższych opłat za wytwarzany w zakładach państwowych lub związanych przez państwo, prąd elektryczny, węgiel, stal itp. zapewnienie kupną samochodów od producenta, o ile nie znajdzie na nie nabywców na rynku itd. Konsumentom natomiast może państwo zapewnić kredyt na dogodnych warunkach, zwolnienie od podatków itp. o ile część swych dochodów przeznaczą na kupno samochodów itd. Samo ustalenie urzędowych cen na samochody na niższym poziomie spowodowałoby ograniczenie ich produkcji i wzrost konsumpcji, co musiałoby doprowadzić do omijania cen oficjalnych i pobierania nielegalnie wyższych przez przedsiębiorców.

Na podstawie dotychczasowych rozważań możemy zatem rozróżnić pięć zasadniczych typów ustrojów gospodarczych: wolny, kierowany, o związanej konsumpcji, o związanej produkcji i o związanej produkcji i konsumpcji.

3. *Definicja i formy gospodarki planowej*

Każdy podmiot gospodarowania dokonywując wyborów konsumpcyjnych czy produkcyjnych postępuje celowo i układa sobie pewien program działania, a więc plan gospodarczy. W tym znaczeniu każde gospodarstwo jest planowe. Plany gospodarcze układają wszystkie podmioty, a więc jednostki, organizacje prawnoprywatne i organizacje prawnopubliczne. Terminu „gospodarka planowa“ używa się jednak w mowie potocznej, a często i w języku naukowym ekonomii, jako skrótu określenia „gospodarka planowa państwa“. W tym znaczeniu pojęcie odnosi się wyłącznie do planów gospodarczych które układa państwo wskutek dokonywania wyborów. Podając niżej definicję gospodarki planowej, nie uwzględniamy w niej narazie zasadniczych i decydujących o istocie systemu gospodarczego przemian ustrojowo-społecznych. Gospodarka planowa jest to zatem ustrój kierowany o związanej produkcji, o związanej konsumpcji lub o związanej produkcji i konsumpcji. Jej przeciwieństwem natomiast będzie ustrój wolny, w którym państwo nie ma wcale swobody wyborów, lub tylko w stosunku do mniej-

szości dochodu społecznego i produkowanych dóbr, nie może więc układać dostatecznie szerokiego planu gospodarczego, który mógłby być podstawą do uznania gospodarki za planową. W tym przeciwstawieniu ustroj wolny nazwiemy gospodarką indywidualną.

Błędem natomiast byłoby przeciwstawianie gospodarce planowej zupełnej anarchii i chaosu w zakresie gospodarczym, gdyż ustroju wolnego nie można uważać za całkowicie bezplanowy i przypadkowy. I tutaj istnieją plany indywidualne, których jest tyle, ile jednostek gospodarujących, a plany te, ścierając się ze sobą, tworzą pewien ogólny porządek gospodarczy. Wynika to z rozumowania i doświadczenia. Teoria ekonomii, posługująca się głównie rozumowaniem, wyjaśnia nam, w jaki sposób indywidualne wybory konsumcyjne i produkcyjne ulegają scharmonizowaniu i tworzą określony porządek gospodarczy. Pod znakiem tego porządku odbyło się dźwignięcie poziomu gospodarczego Europy od okresu średniowiecza po wiek XX, przy silnym jednocześnie wzroście wymiany międzynarodowej oraz wewnętrznej stopy życiowej. Ludność Europy, która w 1350 roku wynosiła około 100 mln., a w 1700 r. nie przekraczała 110 mln., wzrosła od początku XIX w. ze 180 mln. do 450 mln, a więc o dwa i pół razy. Schyłek tej epoki gospodarczej uawnił nowe elementy i problemy, których rozwiązanie musiało być dokonane ⁵⁾

Ingerencję państwa w życie gospodarcze, o ile nie obejmuje większości produkowanych dóbr i dochodu społecznego, nazywamy interwencjonizmem, a ingerencję państwa w życie gospodarcze, o ile obejmuje większość produkowanych dóbr i dochodu społecznego nazwalibyśmy gospodarką planową. Jak to jednak już akcentowaliśmy, pomiędzy interwencjonizmem a gospodarką planową istnieje różnica nie tylko ilościowa ale i jakościowa. Interwencja państwa jest zazwyczaj niedostatecz-

⁵⁾ Burrows R.: *The Problems and Practics of Economic Planning*, London 1937, str. 7. Utrzymanie systemu wolnego nie jest jednak możliwe z przyczyn wymienionych w następnym rozdziale.

nie skoordynowana, a środki jej dyspozycji porozrzucane są zwykle po różnych referatach szeregu ministerstw. Brak też zwykle jednolitego aparatu wykonawczego. Prowadzi to często do sprzecznych i wzajemnie neutralizujących się posunięć. Cechą natomiast gospodarki planowej jest uzgodnienie wpływu na życie gospodarcze, scentralizowanie dyspozycji, co — o ile jest konsekwentnie przeprowadzone — zapewnia większą skuteczność działalności państwa na tym odcinku. W gospodarce planowej istnieje też hierarchicznie rozbudowany system administracji, który z jednej strony realizuje dyspozycje centralnego biura, z drugiej zaś dostarcza mu materiałów koniecznych do powzięcia decyzji oraz kontroli ich wykonywania. Państwo stosujące gospodarkę planową posiadać więc musi naczelny organ, którego zadaniem jest ustalenie planu. Organ ten stoi ponad wszystkimi podmiotami gospodarowania; jednostkami i organizacjami prawnoprywatnymi, oraz organizacjami prawnopublicznymi. Zarówno bowiem egoistyczne nastawienie jednostek, jak nastawienie organizacji prawnopublicznych, wymaga koordynacji i wyznaczenia właściwego zakresu działania. Realizacja planu może być przeprowadzana przez rozmaicie zorganizowany aparat wykonawczy. Organizacja tego aparatu zależy będzie przede wszystkim od tego, który z sektorów, kierowany, o związanej produkcji o związanej konsumpcji czy o związanej produkcji i konsumpcji, w danym ustroju przeważa.

Kombinacjom różnych proporcji wymienionych sektorów oraz różnych form organizacyjnych aparatu wykonawczego (często łącznie z pewnymi programami politycznymi i socjalnymi) nadali ich zwolennicy osobne nazwy. W wyborze nazw rzekomych „nowych ustrojów“ celują przede wszystkim ekonomiści francuscy⁶⁾. Sektor kierowany wymaga naczelnego organu planującego. Plan wykonywany jest przez administrację skarbową (w zakresie podatków, ceł itp.) oraz organy sektora związanego (w zakresie pieniądza i kredytu, komunikacji

⁶⁾ Por. R o s z k o w s k i A. Dr. Ks.: „Gospodarka planowa i jej rodzaje“, *Ekonomista*, III/1935, str. 12 i nast.

itp.). Gospodarka planowa o przeważającym sektorze kierowanym nazywana bywa gospodarką współdziałającą (*économie associée*), kierowaną (*économie dirigée*) lub sterowaną.

W sektorze o produkcji związanej państwo może realizować plan gospodarczy przez wykorzystanie istniejących prywatnych organizacyj gospodarczych, jak np. kartele, lub przymusowe organizacje producentów. Organizacjom tym państwo poleca wykonywanie pewnych zadań, oraz koordynuje i kontroluje ich działalność. Aparat wykonawczy stanowią tu mogą odpowiednio zorganizowane wydziały i referaty ministerstwa gospodarki, oraz ewentualnie dodatkowy organ kontrolujący. Jeżeli ten typ gospodarki związanej przeważa w danym ustroju gospodarczym bywa on nazywany gospodarką uporządkowaną (*économie ordonnée*), zorganizowaną (*économie organisée*) zespołową (*économie concertée*), kontrolowaną (*économie contrôlée*), pilnowaną (*économie surveillée*) lub dyrekcyjnym. Drugi typ realizowania planu gospodarczego w sektorze o produkcji związanej polega na tworzeniu organizacyj gospodarczych w formie związków łączących wszystkich zainteresowanych w danym dziale produkcji tzw. korporacji. Ustrój oparty na korporacjach zwany jest korporacjonizmem.

Wreszcie wszystkie przedsiębiorstwa mogą zostać upaństwowione, co stanowi trzeci sposób realizacji planu gospodarczego w sektorze o związanej produkcji. Przy tym systemie, obok naczelnego organu planowania musi zostać utworzona państwowa administracja gospodarcza. Ustrój, w którym ten system przeważa zwany jest gospodarką socjalistyczną lub kolektywistyczną. Sektor o związanej konsumpcji wymaga — obok naczelnego organu, który wyznacza potrzeby zbiorowe i stopień ich zaspokojenia — aparatu wykonawczego, zakupującego dobra i rozdzielającego je między obywateli. Ustrój, w którym ten sektor przeważa, nazywają niektórzy ekonomieści gospodarką altruistyczną⁷⁾. Tym bardziej sektor o związanej produkcji i konsumpcji wymaga utworzenia państwowej administracji gospodarczej.

⁷⁾ np. de Paula L. N., op. cit.

4. Przyczyny planowania

Państwo zastrzega sobie wyłączną swobodę wyborów konsumcyjnych w stosunku do potrzeb zbiorowych do których należą: 1. potrzeby wynikające z istoty państwa, 2. potrzeby uznane za pożyteczne, a nie odczuwane wcale lub niedostatecznie przez część obywateli, albo nie dające się zaspokoić w ramach ich dochodu, 3. potrzeby zaliczone do zbiorowych pod wpływem światopoglądu oraz, 4. potrzeby biologiczne, przy przejściowo występującej ograniczoności dóbr, mogących je zaspokoić.

1. Z samej istoty państwa wynika szereg potrzeb zbiorowych, co do których swobodę wyborów konsumcyjnych musi mieć władza administracyjna kosztem ograniczenia uprawnień jednostki. Z potrzeby suwerenności państwa wynika konieczność utrzymywania wojska i stworzenia warunków obronności, Z potrzeby władzy tj. przeprowadzania własnej woli w interesie ogólnym, powstaje konieczność utrzymania administracji. Ponieważ państwo reprezentuje pewien porządek prawny i posiada potrzebę jego urzeczywistnienia, musi utrzymywać sądy, policję itp.

2. Powszechnie uznanym celem państwa jest dążenie do podniesienia kultury i zdrowia swych obywateli, bez względu na to, czy i w jakim stopniu poszczególne jednostki odczuwają tego potrzebę i mogą ją zaspokoić w ramach swych indywidualnych dochodów. Dlatego też potrzeby oświaty oraz higieny i lecznictwa uważane są za zbiorowe. Od najdawniejszych też czasów przysługiwało państwu prawo ustanawiania i kontrolowania miar i wag, z czego wywodzi się wyłączny przywilej wybijania monet pełniących funkcję pośredniczenia w wymianie i przechowywaniu wartości. W związku z tym potrzeba pieniądza, a częściowo i kredytu uznana została za zbiorową. We wszystkich nowoczesnych państwach do potrzeb zbiorowych zalicza się również ubezpieczenia.

3. Zakres potrzeb zbiorowych wynika wreszcie z panującego w danym społeczeństwie światopoglądu, który oscylować może między dwiema doktrynami; indywidualizmem i kolek-

tywizmem. Według światopoglądu indywidualistycznego jednostka powinna posiadać zupełną swobodę rozwoju i całkowitą wolność obierania sobie celów życia. Zadaniem państwa jest ustalanie potrzeb swych obywateli według kryterium użyteczności oraz produkowanie i rozdzielanie dóbr mogących potrzeby te zaspokoić. Zupełną realizację światopoglądu liberalnego umożliwi czysty ustroj wolny, światopoglądu zaś kolektywistycznego czysty ustroj o związanej produkcji i konsumpcji. Przewaga jednego z tych światopoglądów decyduje o zakresie planowania w ustroju mieszanym.

4. Przejściowo do potrzeb zbiorowych mogą być zaliczone biologiczne potrzeby jednostek, jeśli panujące warunki wytworzyły chwilo większą niż normalnie ograniczoność dóbr mogących je zaspokoić. Ma to miejsce np. w czasie wojny, gdy dążenie do zaspokojenia potrzeby zwycięstwa powoduje odciążenie czynników produkcji do wojska i wytwórczości zbrojeniowej, a działania wojenne utrudniają a często uniemożliwiają wytwarzanie lub import artykułów pierwszej potrzeby. Wtedy państwo przydziela dobra bardziej ograniczone, np. systemem kartkowym, według swojego uznania. Podobne zjawisko może wystąpić, gdy produkcja w pewnym okresie ulegnie zniszczeniu na skutek klęski żywiołowej itp.

Produkcję dóbr, zdolnych zaspokoić potrzeby zbiorowe, może prowadzić państwo samo lub przez udzielenie koncesyj jednostkom, albo organizacjom prywatnym (w sektorze o związanej produkcji i konsumpcji), lub też korzystać z produkcji przedsiębiorstw prywatnych zakupując dobra w drodze przetargów publicznych itp. (w sektorze o związanej tylko konsumpcji).

Państwo zastrzega sobie wyłączną swobodę wyborów produkcyjnych w stosunku do dóbr: 1. które może wytwarzać bardziej rentownie od prywatnego przedsiębiorcy: a. wskutek ich niepodzielności, b. wskutek niższej oceny ryzyka związanego z ich wytwarzaniem, 2. które wymagają dużego nakładu kapitału produkcyjnego, a wobec jego nieruchomego charakteru

produkcja ich w warunkach wolnej konkurencji prowadziłaby do marnotrawstwa, 3. które wytwarzane są w warunkach monopolu naturalnego lub umownego, 4. które zajmują kluczowe stanowisko w życiu gospodarczym (np. pewne surowce) 5. pod wpływem panującego światopoglądu, oraz 6. przejściowo celem przeciwdziałania depresji koniunkturalnej.

1a. Wskutek niepodzielności pewnych dóbr państwo może wytwarzać je rentowniej, tj. przy mniejszym nakładzie kosztów od przedsiębiorcy prywatnego, np. aby zaspokoić potrzebę bezpieczeństwa, z podatków równomiernie rozłożonych na całe społeczeństwo, wobec niepodzielności usług. Podobnym przykładem może być budowa dróg. Drogi prywatne budowane do wszystkich miejscowości, do których jednostka pragnie się udać, przez tę jednostkę lub nawet prywatną organizację będą mniej rentowne od sieci dróg zbudowanych przez państwo i przez nie utrzymywanych z podatków małożonych na wszystkich obywateli.

b. Poza tym pewne inwestycje, aby mogły być podjęte przez przedsiębiorcę prywatnego, musiałyby zapewnić mu większe zyski niż państwu, ze względu na wyższą ocenę ryzyka przez tego przedsiębiorcę. Np. budowa kolei w pasie granicznym mogłaby zostać podjęta przez przedsiębiorcę prywatnego, jeśli się zamortyzowała w ciągu 5 lat, tak bowiem ocenia on niepewność wywołaną zagrożeniem kraju wojną. Państwo natomiast może rozłożyć amortyzację na 50 lat zgodnie ze swą oceną niepewności. W tych warunkach przejazd koleją państwową będzie znacznie tańszy niż prywatną, gdyż obciążenie amortyzacją kosztu poszczególnego biletu będzie mniejsze.

2. Pewne gałęzie produkcji wymagające dużego nakładu kapitału, wobec charakteru nieruchomego tego kapitału przy obecnym stanie techniki, nie mogą być prowadzone wolnokonkurencyjnie przez przedsiębiorcę prywatnego. Np. pomiędzy dwiema miejscowościami, między którymi kursuje ograniczona ilość ludzi, nie może powstać wielka ilość (warunek wolnej konkurencji) prywatnych linii kolejowych, prowadziłoby to bowiem do oczywistego marnotrawstwa kapitału produkcyjnego.

3. Również państwo występując w obronie konsumentów musi znieść lub silnie ograniczyć wolność wyborów przedsiębiorców w tych gałęziach produkcji, w których panują warunki monopolu naturalnego lub umownego (np. kartele). Producent bowiem może zwiększać swe zyski, o ile wytwarza w warunkach monopolu, przez podnoszenie ceny i ograniczenie produkcji ze szkodą dla konsumenta.

4. Państwo może przeprowadzić związanie produkcji podstawowych surowców (np. węgla, żelaza itp.), celem umożliwienia sobie kierowania rozwojem życia gospodarczego przez stosowanie zróżnicowanych cen na te czynniki produkcji. Tego rodzaju zróżnicowane ceny stosują wszystkie przedsiębiorstwa użyteczności publicznej (np. kolej, elektrownia itp.), chociaż produkcja ich związana została z innymi przyczyn.

5. O przejęciu produkcji w całości lub części przez państwo decyduje światopogląd liberalny lub socjalistyczny. Światopogląd liberalny uznaje pełną swobodę jednostek w zakresie wyborów produkcyjnych. Państwo tworzy tu tylko prawne podstawy gospodarstwa produkcyjnego, przez normy uznające i chroniące własność prywatną i dziedziczenie oraz określając warunki najmu, pożyczki i dzierżawy. Zwolennicy światopoglądu socjalistycznego, popierając pracowników, tj. właścicieli jednego z czynników produkcji —pracy, krytykują pogląd liberalny i żądają zniesienia zysku przedsiębiorcy przez uprawnienie tylko państwa do prowadzenia produkcji. Żądania te motywują oni względami sprawiedliwości społecznej. Posiadanie ziemi i kapitału — często odziedziczonych — daje, ich zdaniem, dochód bez żadnego wysiłku właściciela, a przedsiębiorcy realizują nadmierne zyski ze szkodą dla pracowników (teoria nadwartości *Marx's a*). Państwo winno wprowadzić prawo do pracy, gdyż w ustroju opartym na poglądzie liberalnym, gdzie prawo to nie istnieje, jednostka nie posiadająca ziemi lub kapitału, nie mogąca znaleźć pracy traci podstawy bytu. Światopoglądowi liberalnemu odpowiada czysty ustrój wolny, socjalistycznemu zaś czysty ustrój, o związanej produkcji w ustroju mieszanym.

6. Państwo może wreszcie przejściowo podjąć produkcję pewnych dóbr celem zwalczenia depresji koniunkturalnej i związanego z nią bezrobocia. Podjęta w tych warunkach produkcja zastępuje działalność gospodarczą przedsiębiorstw prywatnych, które ograniczają ją, oceniając pesymistycznie możliwości zbytu swych produktów.

Inne względy przemawiają wreszcie za ustrojem kierowanym. Wolny system gospodarowania w czystej formie prowadziłby niewątpliwie do istotnego zaspokojenia potrzeb jednostki. Warunkiem jego jest brak jakichkolwiek ograniczeń, wolna konkurencja i doskonała presja walności czynników produkcji. Rzeczywiste stosunki nie odpowiadały nigdy wymienionym warunkom sprawnego funkcjonowania ustroju wolnego, a z biegiem czasu oddalały się od nich coraz bardziej. W związku z potrzebami wynikającymi z istoty państwa, władze publiczne musiały zawsze mieszać się do życia gospodarczego, zakres zaś potrzeb uznanych za zbiorowe stale się rozszerzał i ma nadal tendencję do obejmowania coraz to dalszych dziedzin życia jednostki, wzmagając ingerencję państwową. Wolna konkurencja również nie istniała nigdy z powodu monopolii naturalnych, a ograniczona została przez monopole państwowe oraz umowne, które tworzą jednostki w formie organizacji prawnoprywatnych celem usunięcia współzawodnictwa i osiągnięcia wyższych dochodów (np. kartele itp.) Także ruchliwość czynników produkcji nie była nigdy doskonała, a w miarę rozwoju techniki i specjalizacji ulega coraz to większym ograniczeniom. Powoduje to wypaczenie działania automatyzmu gospodarczego ustroju wolnego i prowadzi do dysproporcji szkodliwych z gospodarczego punktu widzenia i społecznego. Dochodzi do tego rosnąca w miarę rozszerzania się rynku zbytu niedoskonała przewidywalność przedsiębiorców co do rodzaju dóbr potrzebnych konsumentom i rozmiaru popytu na nie, która wywołuje coraz częstsze i ostrzejsze kryzysy gospodarcze oraz stanowi źródło znanego paradoksu nadmiaru dóbr przy jednoczesnym ich braku. Te niedomagania ustroju wolnego wywołały protesty i ruchy re-

formistyczne zarówno w literaturze gospodarczej i społecznej jak i w życiu, zalecając przejście — tam gdzie zwiążanie produkcji lub produkcji i konsumpcji nie jest konieczne, do gospodarki kierowanej.

Istnieje więc cały szereg przyczyn przemawiających za gospodarką planową, mimo, iż nadal wiele trudnych problemów wymaga lepszego rozwiązania. Uznanie większości potrzeb człowieka za zbiorowe i zupełne zwiążanie konsumpcji prowadzi często do rozbieżności pomiędzy potrzebami odczuwanymi przez jednostki a dobrami przydzielanymi przez państwo. Istnieją oczywiście możliwości pośredniego kierowania konsumpcji przez państwo. W każdym bądź razie ciekawą problematyką gospodarki planowej stanowić będzie przez dłuższy jeszcze okres przedmiot badań i dociekań teoretycznych.

5. Uwagi końcowe

Na zakończenie zastanówmy się, jak wyglądać powinien plan gospodarczy państwa. Zależnie od celów gospodarki planowej rozróżnić można plan strukturalny, koniunkturalny i przejściowy. Plan strukturalny obejmuje stałe cele polityki gospodarczej państwa, koniunkturalny — cele okresowe, uwarunkowane wystąpieniem załamania gospodarczego, przejściowy — cele chwilowe wynikające z nadzwyczajnych warunków np. wojny, powojennej odbudowy kraju, klęski elementarnej itp.

Plan strukturalny powinien dzielić się na dwie części: ogólną i szczegółową. Część ogólna ujmuje cele, zasady i środki polityki gospodarczej państwa, część szczegółowa konkretnie już zwykle cyfrowo oznaczone wyniki, które powinny być osiągnięte w poszczególnych dziedzinach życia gospodarczego. Cele gospodarki planowej, zawarte w części ogólnej planu, muszą opierać się na analizie warunków panujących w danym kraju. W zakresie konsumpcji należy wymienić w hierarchicznym porządku potrzeby uznane za zbiorowe pod wpływem sytuacji zewnętrznej i wewnętrznej. Zhierarchizowanie i scharmonizowanie celów stanowi najważniejsze zadanie planu gospodarczego. Powinien on zawierać także wskazówki, które dzie-

dziny konsumpcji należy związać, a którymi tylko kierować. W zakresie produkcji wymienione być muszą przede wszystkim działy, które powinny być związane lub kierowane. W zakresie sektoru związanego należy podać formę w jakiej związek to ma nastąpić, oraz ustalić organizację aparatu wykonawczego zgodnie z przyjętymi formami. Dalej muszą być wymienione metody i środki kierowania produkcją i życiem gospodarczym. Wreszcie plan gospodarczy wyliczyć powinien środki finansowania związanej konsumpcji i produkcji.

Sama decyzja wprowadzenia gospodarki planowej wymaga szczegółowego ustalenia zasad ustroju i organizacji gospodarczej kraju. Specjalnego opracowania wymaga zagadnienie, jaka ma być treść planu gospodarczego. Należy wyjaśnić i ustalić jak plan ma być skonstruowany, realizowany i kontrolowany. Należy wyraźnie określić zakres zadań i obowiązków dla poszczególnych sektorów i organów wykonawczych. Stanowi to już jednak oddzielne zagadnienie.

EGON VIELROSE

Uwagi o strukturze monopolów

1. Celem niniejszej notatki jest podanie klasyfikacji typów monopolów pod względem rzeczowym i terytorialnym oraz w związku z tym — uogólnienie pewnych pojęć związanych z teorią monopolu (krzywa popytu, krzywa kosztów) na wypadek dwóch lub większej ilości zakładów monopolistycznych (duopol, oligopol).

Zagadnienia związane ze strukturą terytorialną monopolu — poza kilkoma przypadkami szczególnymi (Hotelling, Chamberlin, Palander) nie były dotychczas rozpatrywane. Ustalone przez nas typy monopolu nie wyczerpują jeszcze wszystkich możliwości, a stanowią tylko najprostsze przypadki z pośród teoretycznych możliwych.

Pojęcia, które wprowadzimy, pozwolą na graficzne przedstawienie (w dwóch wymiarach) zachodzących przy tym związków i zależności. Wykażemy jednak na kilku prostych przykładach, że pojęcia te na ogół nie wystarczają do wyczerpującej analizy, takiej jaka jest możliwa w przypadku jednego monopolisty. Oznacza to, że w przypadkach bardziej skomplikowanych, dokładna analiza przy pomocy wykresów dwuwymiarowych jest na ogół niemożliwa. Pozostaje wtedy tylko słowne lub matematyczne sformułowanie zagadnień.

2. Monopol może dotyczyć: a) czynnika wytwórczego, b) produkcji, c) transportu

Przy zagadnieniach związanych z lokalizacją warunków np., że pewien towar jest zmonopolizowany nie wystarcza do wyznaczenia ceny towaru i rozmiarów jego produkcji, nawet wtedy, kiedy znana jest odpowiednia krzywa kosztów. Sam ten warunek bez bliższych wyjaśnień może prowadzić do różnych rozwiązań zależnie od terytorialnej struktury monopolu. W ten sposób otrzymujemy znaczną ilość różnych typów monopolów.

Dla monopolu dotyczącego czynnika wytwórczego różniamy możliwości:

Ia. Monopol rozciąga się na jedno miejsce lokalizacji czynnika produkcji. W tym przypadku monopol może być ograniczony przez konkurencję ze strony innych miejsc lokalizacji tego samego czynnika oraz ze strony innych czynników, które mogą częściowo lub w całości zastąpić czynnik zmonopolizowany. Ta konkurencja może nie dopuścić do kształtowania się ceny czynnika produkcji na poziomie odpowiadającym cenie monopolowej, jeżeli ta cena przekracza pewien poziom określony przez cenę tego czynnika w innych miejscach lokalizacji plus koszty przewozu. Najwyższy zysk jest wtedy realizowany przy cenie niższej od ceny monopolowej, która powstałaby, gdyby nie było żadnej konkurencji. Eksploatacja czynnika produkcji w tych innych miejscach lokalizacji może się odbywać przy wolnej konkurencji albo przy monopolu, co prowadzi do różnych wyników w każdym z tych dwóch wypadków.

Zbliżony jest przypadek, gdy kilka miejsc lokalizacji (ale nie wszystkie) należą do tego samego monopolisty. Ceny w każdym z tych miejsc, dla których jest realizowany najwyższy zysk mogą wtedy być różne. Ceny te na ogół nie będą odpowiadały najwyższemu zyskowi w każdym miejscu lokalizacji czynnika.

Ib. Monopol rozciąga się na wszystkie miejsca lokalizacji danego czynnika produkcji. Monopol jest więc ograniczony tylko ze strony innych czynników produkcji, które mogłyby zastąpić czynnik zmonopolizowany. Jeżeli ta konkurencja jest dostatecznie silna, to monopolista może być zmuszony do ustalenia cen na poziomie niższym od ceny monopolowej. W tym

przypadku na ogół cena czynnika produkcji będzie inna w każdym miejscu lokalizacji. Może się zdarzyć, że eksploatacja niektórych miejsc lokalizacji nie opłaca się.

Ic. Monopol rozciąga się na wszystkie miejsca lokalizacji danego czynnika produkcji oraz czynników, które mogłyby go zastąpić. W tym przypadku konkurencja może być tylko pośrednia, ze strony towarów, które mogłyby zastąpić towar wytwarzany przy pomocy zmonopolizowanych czynników produkcji. Tutaj również niektóre miejsca lokalizacji mogą nie być eksploatowane, ze względu na mniej korzystne położenie w stosunku do miejsc produkcji.

Dla monopolu dotyczącego produkcji, mamy również trzy przypadki.

Ia. Monopol rozciąga się na jedno miejsce produkcji. Przypadek ten jest analogiczny do omawianego wyżej przypadku Ia. Konkurencja może pochodzić ze strony innych miejsc produkcji tego samego towaru oraz ze strony innych towarów, które mogłyby zastąpić towar zmonopolizowany. Jeżeli cena monopolowa przekracza pewien poziom, zależny od cen towaru w innych miejscach produkcji oraz od kosztów transportu, zysk maksymalny jest realizowany przy cenie niższej od tej ceny monopolowej.

Zbliżony jest przypadek, gdy monopol rozciąga się na kilka miejsc produkcji (ale nie na wszystkie).

Iib. Monopol rozciąga się na wszystkie miejsca produkcji towaru. W tym przypadku konkurencja może pochodzić ze strony innych towarów, które mogłyby zastąpić towar zmonopolizowany. Jeżeli ta konkurencja jest dostatecznie silna, monopolista może być zmuszony do ustalenia ceny niższej od ceny monopolowej. Cena będzie na ogół inna dla każdego miejsca produkcji. Może się zdarzyć, że produkcja w niektórych miejscach nie będzie się opłacała.

Iic. Monopol rozciąga się na wszystkie miejsca produkcji danego towaru oraz wszystkich towarów, które mogą go zastąpić. W takim razie żadna konkurencja nie istnieje.

Również przy monopolu dotyczącym transportu, możliwe są trzy przypadki.

IIIa. Monopol rozciąga się na jeden środek transportu. W takim razie monopolista dąży do osiągnięcia najwyższego zysku z transportu wszystkich towarów, korzystających z tego środka transportu (można by zresztą rozpatrywać również przypadek, gdy monopolista dąży do uzyskania maksymalnego zysku na przewozie jednego tylko towaru). Konkurencja może pochodzić ze strony innych środków transportu pomiędzy tymi samymi miejscami. Te inne środki transportu mogą być zmonopolizowane lub nie, co prowadzi do różnych rozwiązań w każdym przypadku.

IIIb. Monopol rozciąga się na wszystkie środki transportu pomiędzy danymi miejscami. Jeżeli koszty transportu przekraczają pewien poziom, to utrzymanie komunikacji pomiędzy tymi miejscami przestaje się opłacać i wtedy nawiązuje się stosunki z innymi miejscami, do których transport nie jest zmonopolizowany.

IIIc. Monopol rozciąga się na wszystkie rodzaje transportu i na wszystkie linie. W tym przypadku nie jest możliwa żadna konkurencja.

Wymienione poprzednio typy monopolu dotyczyły czynnika wytwórczego, albo samej produkcji, albo wreszcie transportu. Można by te przypadki nazwać monopolami prostymi. Można jednak również rozpatrywać monopole złożone, to znaczy rozciągające się jednocześnie na czynnik produkcji i na produkcję, na czynnik produkcji i na transport. Monopol złożony możliwy jest na każdym stopniu monopolu.

Dla monopolu złożonego dotyczącego czynnika wytwórczego i produkcji mamy zatem następujące dziewięć możliwych przypadków.

Ia — IIa. Monopol dotyczy jednego miejsca lokalizacji czynnika wytwórczego oraz jednego miejsca produkcji. Te dwa miejsca mogą być identyczne albo przynajmniej produkcja odbywa się przy pomocy zmonopolizowanego czynnika produk-

cji. Przypadek, kiedy ze względu na odległość albo rodzaj produkcji nie ma związku pomiędzy zmonopolizowanym czynnikiem produkcji a zmonopolizowaną produkcją sprowadza się do rozważenia dwóch monopolów prostych

Ia — IIb. Monopol rozciąga się na jedno miejsce lokalizacji czynnika produkcji oraz wszystkie miejsca produkcji towaru. Również w tym przypadku należało by założyć istnienie zależności pomiędzy zmonopolizowanym czynnikiem produkcji a zmonopolizowaną produkcją.

Ia — IIc. Monopol rozciąga się na jedno miejsce lokalizacji czynnika produkcji oraz na wszystkie miejsca produkcji towaru i wszelkich towarów, które mogłyby go zastąpić.

Ib — IIa. Monopol rozciąga się na wszystkie miejsca lokalizacji czynnika produkcji oraz jedno miejsce produkcji towaru, wytwarzanego przy pomocy tego czynnika wytwórczego.

Ib — IIb. Monopol rozciąga się na wszystkie miejsca lokalizacji czynnika wytwórczego i wszystkie miejsca produkcji towaru, wytwarzanego przy pomocy tego czynnika.

Ib — IIc. Monopol rozciąga się na wszystkie miejsca lokalizacji czynnika produkcji i na wszystkie miejsca produkcji towaru oraz wszelkich innych towarów, które mogłyby go zastąpić.

Ic — IIa. Monopol rozciąga się na wszystkie miejsca lokalizacji czynnika produkcji i wszystkich czynników produkcji, które mogłyby go zastąpić oraz na jedno miejsce produkcji.

Ic — IIa. Monopol rozciąga się na wszystkie miejsca lokalizacji czynnika produkcji i wszystkich innych czynników produkcji, które mogłyby go zastąpić oraz na wszystkie miejsca produkcji towaru.

Ic — IIb. Monopol rozciąga się na wszystkie miejsca lokalizacji czynnika produkcji i wszystkich innych czynników produkcji, które mogłyby go zastąpić, oraz na wszystkie miejsca produkcji towaru i wszelkich innych towarów, które mogłyby go zastąpić.

W każdym z tych typów można by rozpatrywać zamiast jednego miejsca lokalizacji czynnika produkcji kilka miejsc

lokalizacji (ale nie wszystkie) i zamiast jednego miejsca produkcji kilka miejsc produkcji (ale również nie wszystkie).

Analogicznie można wyprowadzić 9 typów monopolu dla kombinacji: czynnik produkcji — transport, 9 typów dla kombinacji, produkcją — transport i 27 typów dla kombinacji, czynnik produkcji — produkcja — transport. Typy te są następujące

czynnik produkcji — transport

Ia—IIIa	Ib—IIIa	Ic—IIIa
Ia—IIIb	Ib—IIIb	Ic—IIIb
Ia—IIIc	Ib—IIIc	Ic—IIIc

produkcja — transport

IIa—IIIa	IIb—IIIa	IIc—IIIa
IIa—IIIb	IIb—IIIb	IIc—IIIb
IIa—IIIc	IIb—IIIc	IIc—IIIc

czynnik produkcji — produkcja — transport

Ia—IIa—IIIa	Ib—IIa—IIIa	Ic—IIa—IIIa
Ia—IIa—IIIb	Ib—IIa—IIIb	Ic—IIa—IIIb
Ia—IIa—IIIc	Ib—IIa—IIIc	Ic—IIa—IIIc
Ia—IIb—IIIa	Ib—IIb—IIIa	Ic—IIb—IIIa
Ia—IIb—IIIb	Ib—IIb—IIIb	Ic—IIb—IIIb
Ia—IIb—IIIc	Ib—IIb—IIIc	Ic—IIb—IIIc
Ia—IIc—IIIa	Ib—IIc—IIIa	Ic—IIc—IIIa
Ia—IIc—IIIb	Ib—IIc—IIIb	Ic—IIc—IIIb
Ia—IIc—IIIc	Ib—IIc—IIIc	Ic—IIc—IIIc

Z pewnością znaczna część typów podanych wyżej nie zdarza się w rzeczywistości, jednak chodziło o wyliczenie typów możliwych teoretycznie

Można by tworzyć schematy monopolów jeszcze bardziej złożonych, opierając się na tym, że w każdej dziedzinie (czynnik produkcji, produkcja, transport) mogą istnieć obok siebie różne typy monopolów prostych. Tak np. pewien czynnik produkcji może być zmonopolizowany we wszystkich miejscach

lokalizacji, a czynnik, który może go zastąpić — tylko w niektórych miejscach. Ze względu jednak na zbyt wielką liczbę możliwych przypadków i ich bardzo abstrakcyjny charakter, ograniczamy się tylko do zaznaczania możliwości takich schematów.

3. Rozpatrzmy teraz kilka najprostszych typów monopolu. Bierzemy pod uwagę monopol produkcji przy istnieniu kilku zakładów produkcji. Uwzględniamy przy tym tylko koszty produkcji, pomijamy natomiast koszty sprzedaży¹⁾. Zakładamy, że nie ma konkurencji ze strony innych miejsc produkcji tego samego towaru, ani ze strony innych towarów, które mogłyby go zastąpić.

Rozróżniamy dwa przypadki zależnie od tego, czy zakłady są położone w tym samym miejscu, czy też w różnych miejscach. Rozpatrzmy najpierw przypadek mniej skomplikowany, kiedy zakłady są położone w tym samym miejscu. Wynika stąd, że towar musi być sprzedawany po tej samej cenie, niezależnie od zakładu, z którego pochodzi. W takim razie zależność pomiędzy wielkością całkowitego popytu na towar a tą ceną, możemy przedstawić przy pomocy krzywej popytu. Popyt będzie się odnosił do towaru pochodzącego ze wszystkich zakładów łącznie.

Przy danej łącznej wielkości produkcji udział poszczególnych zakładów w tej produkcji może być różny. Każdemu spośród możliwych takich układów odpowiada określony koszt produkcji dla poszczególnych zakładów, a zatem również określony łączny koszt produkcji. Pomędzy wszystkimi możliwymi układami istnieje taki, dla którego łączny koszt produkcji jest najniższy. Przy tym układzie przeciętny koszt na jednostkę towaru jest również najniższy. Zatem każdej wielkości popytu odpowiada określony najniższy koszt produkcji na jednostkę towaru. Krzywą, wyrażającą zależność pomiędzy łączną produkcją wszystkich zakładów a tym najniższym kosztem na jednostkę towaru, nazywamy krzywą najniższych kosztów przeciętnych.

¹⁾ Znaczenie kosztów sprzedaży i wpływ ich na popyt omówił E. Chamberlin w: *The Theory of Monopolistic Competition*.

Można stąd wyprowadzić krzywą najniższych kosztów całkowitych, a dalej krzywą najniższych kosztów krańcowych dla kilku zakładów łącznie.

Jeżeli krzywa najniższych kosztów przeciętnych leży całkowicie ponad krzywą popytu, to produkcja w ogóle nie jest możliwa, ponieważ zawsze daje deficyt. Jeżeli krzywa najniższych kosztów przeciętnych leży chociażby w części poniżej krzywej popytu, to produkcja odbywa się. Przy czym cena towaru kształtuje się w taki sposób, jak gdyby wszystkie zakłady należały do tego samego monopolisty. Oznacza to, że różnica pomiędzy utargiem całkowitym a kosztem całkowitym ma być możliwie największa. Utarg krańcowy jest wtedy równy najniższemu kosztowi krańcowemu. Z przecięcia dwóch linii — krzywej krańcowego utargu oraz krzywej najniższych kosztów krańcowych uzyskujemy cenę monopolową towaru oraz rozmiar jego produkcji. Jest to punkt Cournota dla kilku zakładów łącznie.

Wielkość produkcji, związana z najwyższym zyskiem ogólnym, jest związana z określonymi rozmiarami produkcji poszczególnych zakładów. Może się zdarzyć, że ten najwyższy zysk jest realizowany wtedy, gdy produkcja jednego lub kilku zakładów jest równa zero. Oznacza to, że produkcja tych zakładów nie opłaca się, a nawet warto ponosić koszty ich bezczynności drogą ściągania części zysków z zakładów czynnych.

Zagadnienie to można rozwiązać również graficznie. W tym celu tworzymy krzywe najniższych kosztów krańcowych, ale już nie dla wszystkich zakładów, tylko dla wszystkich zakładów z wyjątkiem pierwszego, dla wszystkich zakładów z wyjątkiem drugiego, itd. Otrzymujemy w ten sposób szereg różnych krzywych najniższych kosztów przeciętnych. Dla każdej z nich możemy utworzyć odpowiednią krzywą najniższych kosztów krańcowych. Z przecięcia ich przez krzywą utargu krańcowego otrzymujemy szereg punktów Cournota. Jeżeli jeden lub kilka z tych punktów Cournota będzie odpowiadał tej samej produkcji łącznej, co punkt Cournota dla wszy-

stkich zakładów łącznie, to nie wszystkie zakłady biorą udział w realizowaniu najwyższego zysku. Mianowicie te zakłady, przy których pominięciu otrzymujemy punkt Cournota dla tej samej produkcji całkowitej, co dla wszystkich zakładów łącznie, pozostają nieczynne.

Przy tym najniższy przeciętny koszt w punkcie Cournota obliczony wyłącznie dla zakładów czynnych będzie niższy niż dla wszystkich zakładów, ponieważ zakłady nieczynne powodują pewne koszty, które muszą być pokrywane z zysków dawanych przez zakłady czynne.

Stosunki stają się bardziej skomplikowane, jeżeli zakłady nie są położone w jednym miejscu. Ceny towaru pobierane w każdym z nich mogą wtedy być różne. W związku z tym pojęcia, które wprowadziliśmy poprzednio, już nie pozwalają na tak dokładną analizę, jak w przypadku zakładów położonych w jednym miejscu.

Krzywą najniższych kosztów przeciętnych określamy tak samo, jak poprzednio, jako krzywą wyrażającą zależność pomiędzy łączną produkcją wszystkich zakładów a najniższym możliwym do osiągnięcia przy tych rozmiarach produkcji kosztem na jednostkę towaru.

Przy danej łącznej wielkości produkcji istnieje taki układ rozmiarów produkcji poszczególnych zakładów, że przeciętna cena towaru wyliczona dla wszystkich zakładów łącznie jest najniższa. Istnieje również taki układ, przy którym ta przeciętna cena jest najwyższa. Na ogół żaden z tych układów nie będzie się pokrywał z tym układem, który daje najniższe koszty przeciętne. Krzywa, wyrażająca zależność pomiędzy łączną produkcją a najniższą możliwą ceną przeciętną, daje jednocześnie zależność pomiędzy ceną przeciętną a najwyższym możliwym popytem przy tej cenie. W związku z tym nazywamy ją krzywą popytu maksymalnego. Krzywa, wyrażająca zależność pomiędzy łączną produkcją a najwyższą cenę przeciętną wyraża jednocześnie zależność pomiędzy ceną przeciętną a najniższym możliwym popytem, odpowiadającym tej cenie. Nazywamy ją krzywą popytu minimalnego.

Krzywa popytu maksymalnego nie może leżeć poniżej krzywej popytu minimalnego, a z reguły leży wyżej. Tylko w wypadku zakładów położonych w tym samym miejscu obie te krzywe pokrywają się.

Jeżeli krzywa najniższych kosztów przeciętnych leży całkowicie powyżej krzywej popytu maksymalnego, to produkcja nie może się odbywać, ponieważ zawsze prowadzi do strat. Jeżeli krzywa najniższych kosztów przeciętnych leży częściowo poniżej krzywej popytu minimalnego, to produkcja odbywa się, jednak rozmiary jej nie są określone przez przebieg krzywych, z wyjątkiem przypadków zupełnie wyjątkowych, kiedy koszty na jednostkę towaru są te same dla wszystkich zakładów i nie zależą od rozmiarów produkcji.

Jeżeli krzywa najniższych kosztów leży częściowo poniżej krzywej popytu maksymalnego, a całkowicie powyżej krzywej popytu minimalnego, to sam przebieg tych krzywych nie wskazuje, czy istnieją takie rozmiary produkcji, przy których może nie być deficytu. Jeżeli takie rozmiary produkcji istnieją, to istnieją również rozmiary, przy których zysk ze wszystkich zakładów łącznie osiąga maximum. Jednak ze względu na to, że każda z trzech wymienionych krzywych (krzywa najniższych kosztów przeciętnych, krzywa popytu maksymalnego, krzywa popytu minimalnego) odpowiada różnemu udziałowi poszczególnych zakładów, rozmiary produkcji nie będą takie, żeby koszty krańcowe były równe krańcowemu utargowi minimalnemu czy maksymalnemu. Nie można również rozstrzygnąć przy pomocy graficznego przedstawienia jakie zakłady biorą udział w realizowaniu najwyższego zysku, a jakie pozostają nieczynne.

Analogiczne rozważania można przeprowadzić również dla monopolu, dotyczącego czynnika produkcji lub transportu.

4. Załóżmy teraz, że monopol obejmuje pewien zakład produkcji oraz jeden z czynników produkcji. Ten zmonopolizowany czynnik produkcji jest nabywany poza tym również przez inne zakłady, będące poza monopolem. W takim razie cena to-

waru wyprodukowanego przez zakład monopolistyczny, jak również cena zmonopolizowanego czynnika produkcji, ułożą się w taki sposób, jak gdyby i czynnik produkcji należał do tego samego monopolisty. Wynika stąd, że cena płacona przez właściciela zakładu produkcji właścicielowi czynnika produkcji nie zaważy na ogólnym wyniku. Nie może ona oczywiście przekraczać ceny czynnika produkcji pobieranej od innych odbiorców, może natomiast być od niej niższa. W dalszych rozważaniach będziemy przyjmowali, że ta cena rozrachunkowa jest równa zeru.

Całkowity popyt na czynnik produkcji składa się z dwóch części: z popytu ze strony monopolistycznego zakładu produkcji oraz z popytu ze strony pozostałych odbiorców. Z kolei popyt zakładu produkcji zależy od popytu na towar gotowy, wytwarzany przez ten zakład. Na łączny utarg obu monopolistów złożą się zatem wpływy za towar gotowy oraz wpływy za czynnik produkcji sprzedany innym odbiorcom. Łączne koszty obu monopolistów składają się z kosztów wytworzenia całkowitej ilości czynnika produkcji oraz z kosztów wytworzenia towaru — z pominięciem zużytego zmonopolizowanego czynnika produkcji (którego cenę przyjęliśmy zgodnie z poprzednimi rozważaniami jako równą zeru).

Dla danej ilości zmonopolizowanego czynnika produkcji możliwy jest rozmaity jego rozkład pomiędzy zakłady produkcji i innych odbiorców, a zatem możliwe są rozmaite sumy kosztów łącznych. Pomędzy tymi różnymi układami istnieje jeden taki, przy którym koszty łączne są najniższe. Przy takim układzie koszty łączne przypadające na jednostkę czynnika produkcji również są najniższe. Każdej ilości czynnika produkcji można przyporządkować taki najniższy przeciętny koszt na jednostkę. Krzywą, wyrażającą zależność pomiędzy ilością czynnika produkcji a tym najniższym kosztem przeciętnym, nazywamy krzywą najniższych kosztów przeciętnych. Na podstawie tej krzywej można wyprowadzić krzywą najniższych kosztów krańcowych.

Z drugiej strony dla każdej ilości zmonopolizowanego czynnika produkcji istnieje taki jego rozkład pomiędzy zakład

produkcyjny i innych odbiorców, że utarg za towar gotowy oraz za czynnik produkcji sprzedawany innym odbiorcom jest największy. W takim razie przeciętny utarg przypadający na jednostkę czynnika produkcji również jest największy. Istnieje także inny układ, przy którym utarg łączny jest najniższy, a zatem przeciętny utarg przypadający na jednostkę czynnika produkcji również jest najniższy. Na ogół żaden z tych układów nie będzie się pokrywał z układem, przy którym koszty łączne na jednostkę czynnika produkcji są najniższe. Krzywą, wyrażającą zależność pomiędzy ogólną ilością czynnika produkcji a najwyższym utargiem przeciętnym na jednostkę nazywamy krzywą najwyższego utargu²⁾. Krzywą, wyrażającą zależność pomiędzy ogólną ilością czynnika produkcji a najniższym utargiem przeciętnym na jednostkę nazywamy krzywą najniższego utargu. Należy przy tym pamiętać, że krzywe te dotyczą nie tylko utargu za towar, ale również za czynnik produkcji. Nie odnoszą się one do ilości towaru, ale do ilości czynnika produkcji.

Produkcja nie będzie się odbywała, jeżeli krzywa najniższych kosztów przeciętnych leży całkowicie powyżej krzywej utargu najniższego. Produkcja będzie się natomiast odbywała, jeżeli krzywa najniższych kosztów przeciętnych będzie leżała chociażby w części poniżej krzywej utargu najwyższego. Gdy krzywa najniższych kosztów przeciętnych leży częściowo poniżej krzywej utargu najniższego, a całkowicie powyżej krzywej utargu najwyższego, to nie wiadomo czy istnieją warunki dla produkcji.

W powyższych rozważaniach nie zakładaliśmy, że produkcja odbywa się w tym samym miejscu, w którym występuje czynnik produkcji

²⁾ Przy analizie monopolu obejmującego tylko produkcję, zestawialiśmy krzywą najwyższych kosztów z krzywymi popytu (maksymalnego i minimalnego). Krzywe popytu można interpretować także jako krzywe utargu maksymalnego i minimalnego. Natomiast przy monopolu, obejmującym produkcję oraz czynnik wytwórczy mogą wchodzić w grę tylko krzywe utargu, ponieważ zbyt obejmuje dwa dobra.

OCENY I ROZBIORY

Tokarski Adolf: *Kryzys ustroju społecznego i środki zaradcze* — Warszawa, 1938, 8°, s. 72.

Jeśli można wyciągnąć jakąś myśl przewodnią omawianej rozprawki z chaosu nieskoordynowanych ustępów „de multibus rebus et quibusdam aliis“, poruszających najróżnorodniejsze zagadnienia, od politycznych počawszy, do fizycznych i astro-nomicznych, wiodących wywody autora raz „do sasa“ a raz „do lasa“, to przedstawia się ona mniej więcej następująco:

Feodalizm miał na celu „zabezpieczenie interesów jedno-stek uprzywilejowanych“. Pod wpływem „uświadomienia sze-rokich mas ludności“ wysunął się cel zabezpieczenia interesów wszystkich obywateli bez wyjątku. Wobec tego nastąpiła „zmia-na struktury społecznej i stąd powstał ustroj kapitalistyczny“ (s. 8). „Obecny rozwój stosunków gospodarczych.. narzuca jako cel... zabezpieczenie interesu społecznego“ (s. 9). Stąd zmierzch kapitalizmu i potrzeba nowego ustroju. Sam kapitalizm przeżył ewolucję. W istocie jego tkwił wywoływanie kryzysów. Celem za-pobiegania im powstały kartele, lecz i ta druga faza, kartelowa, jego rozwoju, nie zapobiegła kryzysom, a wywołała wyzysk spo-łeczeństwa przez kartele. Przed pierwszą wojną światową kry-zys powtarzał się co 7 lat. „Ponieważ wydajność pracy obecnie jest o 10 razy większa od przedwojennej, stąd wniosek, że kry-zys musi nastąpić 10 razy prędzej, czyli: 7 lat podzielone przez 10“ (s. 14). A więc życie gospodarcze przemienia się w kryzys w permanencji. „Tak wygląda stan rzeczy na podstawie teore-tycznych rozważań“ (s. 14), a życie to potwierdza. Jest to dowo-

dem wadliwości ustroju i potrzeby nowego. „Z chwilą uznania że najwyższym celem w państwie jest zabezpieczenie interesów społecznych... stworzyła się jakby nowa odmiana osoby prawnej, która winna byłaby mieć swój organ wykonawczy dla dopólnowania swych interesów. Organ taki jednak nie powstał“ (s. 17). Nie są nim Skarb państwa ani Izby Ustawodawcze, gdyż „z natury rzeczy wynika, że interesy tych dwóch osób prawnych są sprzeczne (s. 17). Konieczne są w tym celu inne organy, zapewniające planowość gospodarstwa społecznego, która jest konieczna dla „harmonijnej współpracy gospodarczej“ (s. 23) i ma stanowić istotę nowego ustroju. Dowodem słuszności tego twierdzenia jest przykład Niemiec i Włoch (s. 27, 28).

Kryzys w Polsce święci swe triumfy. Dowodem tego liczba bezrobotnych, brak sprzętu wojennego, niski stan motoryzacji kraju. Pożyczka zagraniczna nie uratuje sytuacji. Nie zaradzi również plan wicepremiera Kwiatkowskiego stworzenia C.O.P., ani odezwa płk. Koca. Rozwiązania nie daje ustrój sowiecki ani faszystowski, bo nie uwzględniają prywatnej inicjatywy i własności, które stanowią zasadnicze właściwości natury ludzkiej. Wykazują one natomiast pewne zalety z powodu planowego gospodarstwa, kierowanego przez państwo (s. 40, 41). Trzeba się zatem rozpatrzyć za innymi postaciami ustroju społecznego. „Trzecią formą... może być taka, kiedy wytwórnie są w posiadaniu państwa, a handel.. w posiadaniu prywatnej inicjatywy“. Jednakże „taka forma ustroju gospodarczego byłaby najgorszą ze wszystkich teoretycznie możliwych, a to z tej przyczyny, że wydajność wytwórni byłaby najmniejszą... lecz wszystkie zyski handlu szłyby do prywatnej kieszeni, która łatwo uchyla się od wszelkich ciężarów“ (s. 42). Natomiast możliwą jest taka forma, w której istniałby kartel, który by obejmował wszystkie gałęzie przemysłu i rolnictwa“, ustanawiający stałe ceny wszystkich towarów i przekazujący skarbowi państwa cały zysk z handlu hurtowego (s. 43). Atoli ta forma „choć teoretycznie rozwiązuje.. sprawę zwalczania kryzysu, jednakże praktycznie biorąc jest niewykonalną“ (s. 45). Najlepszym ustrojem przyszłości, zapewniającym dobrobyt powszechny i usuwającym kryzysy, byłby ustrój, w którym „wszy-

stkie wytwórnice, z wyjątkiem może znikomej ilości, byłyby w posiadaniu prywatnej inicjatywy, a handel hurtowy w posiadaniu organów państwowych“ (s. 45). Zapewniłoby to maximum i taniość produkcji. „Każda wytwórnia wymaga pracy twórczej, lecz handel, zwłaszcza hurtowy, tylko przeprowadzenia segregacji i niczego więcej“, mógłby więc być prowadzony przez instytucje państwowe. „Jeżeli obecne prowadzenie handlu jest rzeczą skomplikowaną, to po upaństwowieniu handlu hurtowego wszystko uprości się i sprowadzi zagadnienie do zwyczajnej segregacji towarów“ (s. 47). „Upaństwowienie handlu hurtowego da możliwość ustalenia wysokości cen, ustalenia prawidłowego stosunku cen na wyroby przemysłowe do produktów rolnych, skutkiem czego zapewni się godziwy zysk wszystkim wytwórcom“, przy czym ceny będą stałe. Jak jednak znaleźć kapitały na przeprowadzenie reformy? Za pomocą pieniądza. „Pieniądz jest tylko znakiem płatniczym... i nic więcej. Pieniądz papierowy do tego celu więcej się nadaje, niż złoty... Trzeba więc stworzyć odpowiednie warunki, a ten pieniądz, zwany kapitałem, zjawi się“ (s. 49). „Rozwiązania są, i to aż dwa“ (s. 50), lecz autor podaje tylko jedno, sposób „najbardziej praktyczny i prosty“. Mianowicie „trzeba wydrukować złote skarbowe bez pokrycia“ i wymienić na nie złote polskie, znajdujące się w kraju; następnie zaś „wydrukować nową edycję złotych polskich“ nowych i wymienić na nie stare złote polskie, znajdujące się za granicą (s. 50). System ten „dwóch znaków obiegowych, jednego dla obrotów w kraju, a drugiego dla handlu zagranicznego całkowicie uniemożliwi wywożenie kapitałów za granicę, a to, co zostanie wywiezione, musi nastąpić każdorazowo za zgodą naszych władz“ (s. 51). Ustrój ten będzie „ustrojem dobrobytu społecznego“, bo, „będąc zbudowany na zasadach harmonii, automatycznie reguluje życie gospodarcze i tym uniemożliwia powstawanie kryzysów“ (s. 51), gdyż „jedynym czynnikiem, który zakłóca życie gospodarcze, jest zmienność poziomu cen na towary... jedynym regulatorem życia gospodarczego jest utrzymanie cen, odpowiednich do poziomu zarobków“ (s. 55). Oprócz Centrali Handlowej „musi być Sejm

gospodarczy, powołany ze sfer gospodarczych i konsumentów w celu dokonywania stałej kontroli sprzedaży hurtowej i opiniowania w sprawach gospodarczych dla izb ustawodawczych“, jak również „rozstrzygnięcia wszelkich sporów... między pracownikiem a pracodawcą i niedopuszczania przez to do powstawania strajków“ (s. 58). Ten ustrój dobrobytu powszechnego umożliwi również racjonalne przeprowadzenie reformy rolnej, za odszkodowaniem i przy przydziale osadnikom narzędzi pracy (s. 60).

Ustrój ten winien być demokratyczny i parlamentarny, lecz rząd „musi być wyposażony w dostateczną władzę“, a wady parlamentaryzmu trzeba usunąć w ten sposób, żeby istniały tylko 2 lub 3 stronnictwa. „Trzeba tylko ułożyć programy trzech stronnictw... z tym, że tylko te trzy stronnictwa mogą być reprezentowane przez nasze izby ustawodawcze, a sprawa zostanie rozwiązana. Niewątpliwie ludzie dobrej woli zrozumieją własny interes i w krótkim czasie całe społeczeństwo podzieli się na trzy stronnictwa... Inicjatywa stworzenia odpowiednich trzech stronnictw winna pochodzić od rządu“ (s. 65). Sprawa reformy ustroju jest więc trudna, lecz rozwiązalna

„Zagadnienia były znacznie trudniejsze do rozwiązania... a tym niemniej sprawy te zostały rozwiązane. Np. w dziedzinie nauki jednym z takich problemów jest ustalenie przyczyny powstawania ruchu we wszechświecie“ (s. 66). „Świat naukowy bledził się od niepamiętnych czasów“, bledzili się nad nim Laplace i Kant, na próżno! Autor jednakże rozwiązał je, stwierdzając, iż przyczyną obracania się ziemi dookoła swej osi jest nierównomierny rozkład ładu i wód na kuli ziemskiej, a więc ogólną „przyczyną powstawania ruchu we wszechświecie jest nierównomierne rozłożenie w nam mas“ (s. 68). Również Hoene-Wroński dał ludzkości prawo „podstawowe“ czyli „wyższe“, twierdząc, że „prawo Newtona jest tylko szczególnym wypadkiem“ jego. Podał on jego wzór matematyczny, lecz nie pojął, „w jaki sposób go otrzymał“. Autor stwierdził, że Hoene-Wroński miał rację, bo prawem Newtona „nie można wytłumaczyć zjawiska obrotu ziemi naokoło słońca“. Tę swoją myśl zakomunikował autor swojemu przyjacielowi, Ksaweremu Jankowskiemu.

mu, „którego imię w przyszłości będzie wymawiane z takim pietyzmem, jak obecnie się wymawia imię Kopernika“, powtórzył mu również swe myśli co do powstawania ruchu we wszechświecie. Ów przyjaciel rzeczywiście „wyprowadził prawo Hoene-Wrońskiego i przez to Hoene-Wroński został zrozumiany“ (s. 70). Okazuje się więc, że zawsze jest jakieś wyjście. Jeżeli jednak proponowaną przez autora reforma ustroju społecznego nie zostałaby uznana za odpowiednią, to rząd winien ogłosić konkurs na opracowanie odpowiedniego planu, który posłuży za podstawę do reformy (s. 72).

Proszę mi wierzyć, że starałem się wyłuskać możliwie wiernie i obiektywnie przewodnie myśli 72 stronic wywodów autora, pomijając jego ciągle dygresje i ilustracje. W ten sposób pozbawiłem co prawda streszczenie szeregu kapitalnych kwiatków. Sądzę jednak, że samo powyższe streszczenie wystarczy. Dodam tylko, że z przedmowy, pisanej przez drugiego jego przyjaciela, wynika, iż autor jest pierwszym wynalazcą czołgu, konstruktorem dźwigów mechanicznych, pełnym sukcesu projektodawcą sposobu zwalczania band dywersyjnych po 1920 r. etc. etc.

Nie będę dyskutować z rewelacyjnymi tezami autora, objawianymi z rozbijającą naiwnością i pewnością siebie, albo popieranymi równie aksjonatycznie wygłaszanymi fantastycznymi argumentami. Być może, że autor jest genialnym fizykiem. Być może, że jest genialnym reformatorem społecznym. Na tych rzeczach się nie znam. Lecz że nie mają pojęcia o ekonomice i że jego rozprawka nie stanowi pracy naukowej, za to mogę ręczyć. Żał mi, że zwrócił swe zdolności w niewłaściwym kierunku. Stanowczo byłoby lepiej, by dalej pracował nad wynalazkami, czy nad teoriami kosmogonicznymi, czy nad Hoene-Wrońskim. Byłby wtedy w każdym razie nieszkodliwy. I tu dochodzę do jądra zagadnienia.

Czytelnik mianowicie zapyta, po co zajmuję miejsce w naukowym czasopiśmie omawianiem podobnej, delikatnie mówiąc, elukubracji, i to wydanej jeszcze w 1938 r.? Otóż dlatego, że na podstawie powyższego „dzieła“, największego z całego dorobku

autora, a bodaj czy nie jedynego, autor przy organizowaniu Wydziału Prawno-Ekonomicznego jednego z uniwersytetów został powołany na zastępcę profesora ekonomii politycznej. Fakt ten uzasadnia, moim zdaniem, nie tylko aktualność, lecz konieczność niniejszej recenzji.

EDWARD TAYLOR

R u d z k i A d a m, *Administracja Portów – Fragmenty Zagadnienia*. Nakładem Ministerstwa Przemysłu, Handlu i Żegluga, Dział Spraw Morskich, Londyn 1945.

Z żywym zainteresowaniem przyjęto pod koniec okupacji w Polsce wiadomość, o mającej się pojawić na polskich półkach księgarskich w Londynie, książce Adama Rudzkiego, która obiecywała wypełnić lukę, istniejącą specjalnie w literaturze polskiej dotyczącej zagadnień portów morskich. Oczekiwaliśmy książki, która da systematyczny wykład o istocie portów morskich, ich problemach strukturalnych, prawno-organizacyjnych i — last not least — gospodarczo-finansowych. Uprawiała nas do tego świadomość, że nasi koledzy przebywający za granicą, mają możliwość konfrontować swe teoretyczne prace z praktyką gospodarki morskiej, że posiadają w swych, w rzetelne schrony zaopatrzonych siedzibach, możliwe warunki dla pracy naukowej, a przede wszystkim dostęp do bibliotek i archiwów, że wreszcie nie trąpi ich lęk przed wizytą gestapo i obawa o los manuskryptów, jaka towarzyszyła naszym pracom pisanym w kraju pod okiem okupanta i pozostałym w większości w płonącej Warszawie.

Autor nadaje pracy swej podtytuł *Fragmenty zagadnienia* i zastrzega się w ten sposób niejako, że nie daje systematycznego poglądu na port morski, jego strukturę eksploatacyjną, jego gospodarkę i finanse, lecz ogranicza się do omówienia pewnych fragmentów. To zastrzeżenie autora jest jednak całkowicie zniwelowane następującym oświadczeniem, które autor czyni na początku przedmowy na str 5:

„Decyzja napisania tej pracy powstała z dwóch zasadniczych przyczyn, które znalazły swoje odbicie w jej uję-

ciu. Pierwszą była pilna potrzeba podręcznika polskiego z zakresu administracji portowej. Autor, wykładając na dwóch kolejnych kursach administracji portowej w Londynie, widział trudności słuchaczy, opierających swą pracę wyłącznie na notatkach z wykładów. Dlatego też opracowanie to zawiera szereg danych podstawowych z zakresu administracji i eksploatacji portów, ułatwiających czytelnikowi, jeszcze z nimi nieobznajmionemu, zorientować się w zagadnieniu...

Wyszła ona przez to poza granice opracowania teoretycznego, mającego służyć jako pomoc w wykształceniu fachowym.

Spodziewamy się, że mimo tych zastrzeżeń ułatwi ona studia”.

Dalej zaś autor ponawia znów swe zastrzeżenia:

„W tytule pracy podkreśliliśmy, że chodzi o fragmenty zagadnienia. Zdajemy sobie sprawę doskonale, że poruszyliśmy wielką sprawę administracji i eksploatacji portu tylko w niektórych punktach i w sposób bardzo niekompletny....”

W tym powiedzeniu autora leży zasadnicza sprzeczność. Polega ona na tym, że nie można dawać „podręcznika polskiego z zakresu administracji portów“, który ma „ułatwić studia” i poruszać w tym podręczniku „wielką sprawę administracji i eksploatacji portu — tylko w niektórych punktach i w sposób bardzo niekompletny”.

Z podstawowych zagadnień wyżej podanych omawia autor istotnie fragmentarycznie tylko dwa. Pierwsze, to zagadnienie strukturalne, które autor omawia, nie poruszając jego istoty i nie analizując istniejących systemów zarządu i eksploatacji portów morskich i ich konglomeratów. Drugi problem poruszony również fragmentarycznie, bez teoretycznej analizy to stosunek portu do zaplecza i vice-versa.

Autor podaje szereg ciekawych faktów i trochę statystyki, posługując się oryginalnymi tabelami statystycznymi, opublikowanymi w *Roczniku Rady Interessantów Portu w Gdyni* nr. VIII, r. 1938.

Treść książki była istotnie, jak autor podkreśla, materiałem do „ześrodkowania dyskusji fachowej”. Celowo używam tutaj czasu przeszłego, ponieważ życie stworzyło nowe aspekty i dyskusja na płaszczyźnie zajętej przez autora nie jest dzisiaj aktualna. Istotnym leitmotiv'em wywodów autora jaki prze-wija się przez jego książkę, jest kontynuowanie dyskusji dookoła nadania portowi w Gdyni bardziej elastycznych ram działania aniżeli daje instancyjnie pracujący urząd państwowy i upodobnienia go, w jego samodzielności dyspozycyjnej, do współdziałania Gdańska i konkurującego Hamburga. Ta, od 1931 roku do końca wojny trwająca dyskusja, znajduje w wywodach autora silny oddźwięk, przy czym autor deklaruje się jako stronnik tych czynników, które w gruncie rzeczy przeciw-stawiały się zmianom strukturalnym zarządu i eksploatacji portu w Gdyni.

To też książka ta ma wyłącznie charakter pracy postulującej pewne praktyczne rozwiązanie zagadnienia przyszłej struktury organizacyjnej portów polskich.

Autor czyni często trafne uwagi jako praktyk, nie pogłębia ich jednak teoretycznymi wywodami.

Nie jest to więc książka dla nowicjusza, chcącego uzyskać pogląd na to, co to jest port i jakie są jego warunki pracy, jakim celom służy i jakie rządzą nim prawidła, lecz jest ciekawym przyczynkiem do naświetlenia minionej przedwojennej polskiej rzeczywistości morskiej

Uznając tedy walory książki jako pewnego zbioru nie tyle dyskusyjnego ile przedyskutowanego materiału, mogącego być przydatnym dla praktyka już obeznanego z publiczną administracją morską, zarządem i eksploatacją portu, trzeba zgłosić jednak następujące uwagi:

Autor daje swej pracy tytuł *Administracja Portów*. Przy dowolności, jaka panowała i panuje jeszcze w dziedzinie morskiej nomenklatury gospodarczej, istniały i istnieją duże rozbieżności tak w publicystyce polskiej jak i w literaturze międzynarodowej. Autor nie mógł więc wiedzieć, pisząc swoją książkę, że w podziemiach kospiracyjnej pracy naukowej w kra-

ju dokonało się pewne uporządkowanie niektórych nieściśłych lub niewłaściwych pojęć

Autor stosuje za dr Hilchenem określenie „administracja portów” do wszelkich czynności, w których państwo występuje jako czynnik suwerenny, wykonywujący swą władzę (sprawy bezpieczeństwa żeglugi, szkolenia, sanitarne, socjalne itp.), jak i do czynności gospodarczych, w związku z którymi port działa jako warsztat pracy gospodarczej. Obcośłów „administracja” jest używany na ogół w sensie zarządzania przez czynnik publiczno-prawny, zaś nasze rodzime określenie, „zarząd”, nadaje się do określania instytucji o charakterze gospodarczo-eksploatacyjnym. Tylko takie ujęcie terminologiczne pozwoli uniknąć nieściśłości i odgraniczyć dwie dziedziny odrębne, niejednokrotnie organizacyjnie powiązane. Autor porusza w swej książce tylko problemy zarządu i eksploatacji portów, a zupełnie nie podejmuje zagadnień morskiej administracji publicznej w porcie. Wobec tego właściwy tytuł książki, winien brzmieć: *Zarząd i eksploatacja portów morskich*.

Na stronie 67, pisze autor omawiając opłaty portowe, co następuje:

„Wpływy na pokrycie swych wydatków port czerpie z różnego typu opłat. Są one charakteru fiskalnego czyli pobierane bez wyraźnego ekwiwalentu usług ze strony zarządu portowego.”

Ten telegraficzny styl ujęcia tak istotnego zagadnienia jak opłaty portowe, tłumaczy może niewłaściwą definicję tych opłat, tym bardziej zdumiewającą, że pochodzącą od byłego kilkoletniego dyrektora handlowego portu w Gdańsku.

Widocznie uszły uwadze autora wywody cytowanego przez niego na stronie 141 Bernarda Zippera, który mówi, że pobudką do podwyższenia w 1937 r. opłat portowych w Gdańsku był fakt, iż „były tak niskie, że trudno je było uważać za odpowiedni ekwiwalent wzamian za korzystanie z portu”. Również przeoczył widocznie autor, cytowane przeze mnie w *Roczniku Rady Interessantów Portu w Gdyni* nr nr II i III — 1932/33 na str. 241, Orzeczenie Sądu Rzeszy Niemieckiej w spra-

wach cywilnych, tom IX, str. 244, które twierdzą, że opłaty portowe w „Neufahrwasser”, a więc w Gdańsku, w porcie państwowym, są ściągane od użytkowników portu w celu utrzymania i konserwacji oraz administracji urządzeń tego portu, a więc mają cel specjalny i nie są jednostronnie pobieranymi świadczeniami na rzecz skarbu państwa. To prawne stanowisko znajduje zresztą absolutne pokrycie w gospodarczym charakterze opłat portowych, których nie można inaczej definiować jak jako cenę za usługę portu, którą płać statki i towar za możliwość korzystania z uzbrojonej przystani i zorganizowanego przeładunku. Literatura fachowa jest zupełnie zgodna co do tego, że dzisiejsze opłaty portowe są pobierane za realnie oddawane usługi portu (patrz m. in. Heinrich Herner: „Hafenabgaben und Schiffsvermessung“, *Schriften des Instituts für Seeverkehr und Weltwirtschaft an der Universität Kiel* — Jena 1912, Gustaw Fischer).

Przypomnę jeszcze autorowi, że dokumenty najdawniejsze, zachowane w archiwach miejskich Gdańska, podkreślają odpłatny charakter opłat portowych. Że zacytuję tylko *Neu revidierte Willkühr der Stadt Danzig* z 1761 r., gdzie w 5 rozdziale w art. 3 przewiduje się pobieranie opłat takich jak: Lotsgeld, Feuergeld, Tiefgeld i Pfehlgeld od statków i ładunków, a więc na konserwację i pogłębianie portu i za usługi świadczone przez ten port. Niemieckie określenie „Geld” — opłata — daje właśnie pojęcie ceny płaconej za daną usługę. Jeszcze w taryfach Rady Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku w r. 1939 określano w niemieckim tekście „opłatę za wejście i wyjście statku” jako „Hafengeld” czyli opłatę za korzystanie z portu.

Zawarty w r. 1585 między królem Batorym a Wolnym Miastem „Tractatus Portorii” (patrz dr Paul Simson: *Geschichte der Stadt Danzig*, Tom IV.—Wydawca: Kafemann) daje królowi polskiemu udział w „palowym” i ta część palowego stanowi opłatę fiskalną, jednostronną na rzecz króla. Ale Gdańsk zżyma się przez wieki na ten serwitut wobec króla, nie chce płacić, ociąga się, król umarza nieraz zaległości. Zresztą trzeba definiować palowe na tle ówczesnego stosunku Polski do

Gdańska, który nie był de facto funkcją polskiego gospodarstwa narodowego, choć było to jego zadaniem, lecz partnerem gospodarstwa polskiego. Wprawdzie nie należy iść tak daleko, aby określać pałowe pobierane za czasów Jagiellonów, Wazów i Batorego jako „cło pałowe“, jak je określają niektórzy autorzy, tłumaczący określenie oryginalnego tekstu łacińskiego — „auctione portorii, (quod phalgeldum vulgo vocant)“, tym niemniej stanowił ten udział królów polskich pewien ekwiwalent za nadmierny haracz, jaki Gdańsk ściągał z polskiego gospodarstwa społecznego przez posiadanie monopolu na wymianę zagraniczną Polski, mówiąc językiem nowoczesnym, stanowił pewną formę opodatkowania „renty“ gdańskiego monopolisty. Mimo więc fiskalnej przymieszki jaką wykazywało pałowe, było ono, w swej zasadniczej konstrukcji, ceną za korzystanie z portu przez statek i ładunek. Konstytucja Rzeszy Niemieckiej z 1871 r. przewidywała, że „opłaty, które w portach morskich są pobierane od statków morskich lub ich przeładunków za korzystanie z urządzeń nawigacyjnych, nie mogą przekraczać kosztów koniecznych dla utrzymania i normalnego wybudowania tych zakładów“.

Gdzie więc istnieją tutaj podstawy dla definiowania opłat portowych jako fiskalnych? Może autora zmylił fakt, że formalnym poborcą opłat portowych w Gdańsku przed 1919 r., gdy port był zarządzany przez rząd pruski, były władze celne. Ale ta forma poboru jak i fakt, że w niektórych państwach opłaty portowe mają cechy zewnętrzne, pozwalające wtałmnić, iż mają one charakter fiskalny, nie uprawnia do postawienia tezy, że opłaty te w Gdyni i Gdańsku miały charakter taki istotnie.

Pogląd autora stoi w logicznym związku ze stwierdzeniem, które czyni on na tejże samej stronie 57, mówiąc, że obydwa porty były „przedsiębiorstwami dochodowymi“. Twierdzenie to znajduje w dalszych wywodach autora pozorne uzasadnienie o tyle, że wykazuje on, iż port w Gdyni miał znaczne nadwyżki eksploatacyjne, a port w Gdańsku, wyjąwszy rok operacyjny 1937/38, nadwyżki niewielkie. Na ile były obydwa porty przed-

siębiorstwami dochodowymi" w sensie obsłużenia anuitetów, konserwacji oraz inwestycji, nie wynika z krótkich wywodów autora. Ponieważ budżety eksploatacyjne i inwestycyjne portu w Gdyni były za wszystkie lata publikowane w Dziennikach Ustaw R. P., przeto nie trudno uzyskać materiał dla przeprowadzenia analizy, czy i na ile był port w Gdyni „przedsiębiorstwem dochodowym”. Tutaj dochodzimy do zagadnienia rentowności wielkich portów konkurujących Europy Środkowej, które oczekuje swojego teoretycznego naświetlenia i nie daje podstaw do a priori formułowania kategoriycznych twierdzeń. Rentowność i konkurencja portów czekają na swoje teoretyczne rozpracowanie, szczególnie w obecnym okresie, gdy zakrety w kierunkach i strukturze wymiany międzynarodowej i ciągły dynamiczny postęp techniki nawigacyjnej stwarza dla portów konieczność ciągłego przystosowywania swego aparatu technicznego do zmieniających się wynogów ładunku i statku.

Pragnę jeszcze wspomnieć tu, że zagadnienie to zostało przeze mnie omówione w *Roczniku Rady Interesantów Portu w Gdyni* Nr II i III na str. 240 i 241.

Zwróciłem wówczas uwagę, że lansowanie niewłaściwej tezy o fiskalnym charakterze opłat portowych sugeruje społeczeństwu, nieobeznanemu z istotą transportu morskiego, że jest i może on być przedmiotem opodatkowania i źródłem naprawy finansów samorządów terytorialnych. Takie zakusy istniały już przed wojną. Port jako instrument ekspansji gospodarczej państwa nie może jednak być przedmiotem obciążeń fiskalnych.

Na str. 24. wypowiada się autor przeciwko temu, co w polskiej terminologii przedwojennej nazywano „komercjalizacją portu”. Co nazywano zdaniem autora „komercjalizacją portu”, objaśnia on na stronach 57, oraz 94, gdzie mówi, że jest to dopuszczenie do władz nadzorczych portu, reprezentantów tzw. sfer gospodarczych.

Autor pada tutaj ofiarą pomyłki, spotykanej zresztą często w publicystyce i w dyskusji nad zagadnieniem stworzenia portom polskim elastycznych ram działania. Nie rozróżnia więc trzech zasadniczych elementów, mianowicie:

- 1) zasady gospodarowania jaką jest albo „administrowanie“ portu przez urząd albo gospodarka komercyjna,
- 2) ram strukturalnych portu, które stanowią podstawę dla realizowania jednej z tych zasad gospodarowania portem. (urząd państwowy, samorząd terytorialny, instytucja autonomiczna, przedsiębiorstwo prywatne),
- 3) formy prawnej, która w zasadzie, aczkolwiek nie zawsze, pokrywa się z podziałem podanym pod 2).

Otóż stwierdzić należy, że do żadnego projektu, spośród kilkunastu na przestrzeni lat rozpatrywanych, nie może być zastosowana definicja autora. Autor umieszczając w swej książce jako załącznik, projekt złożony Sejmowi w 1938 r., daje argument przeciwko swemu własnemu twierdzeniu. Komercjalizacja przedsiębiorstw państwowych jest pojęciem znanym i zdefiniowanym w ustroju kapitalistycznym jak i socjalistycznym, w jednym i drugim mając za cel usprawnienie działalności przedsiębiorstw państwowych. Po tej linii poszła też polska polityka gospodarcza, wydając w 1927 r. Rozporządzenie Prezydenta R. P. o wydzieleniu z administracji państwowej przedsiębiorstw państwowych, przemysłowych, handlowych, oraz ich komercjalizacji. (Dz. U. R. P. Nr 25, poz. 195).

Ekonomiczne zasady „komercjalizacji“ sprowadzają się do wyposażenia instytucji publiczno-prawnych o zadaniach gospodarczych we własny budżet, niepodlegający sztywnym przepisom budżetu państwowego i dania im możliwości uprawiania samodzielnej polityki personalnej oraz elastycznej polityki cen — wszystko oczywiście pod kontrolą władz państwowych i w uzgodnieniu z ogólną polityką gospodarczą państwa. Prawny wyraz tych zasad dało wyżej wymienione rozporządzenie Prez. R.P., które skonkretyzowało jasno pojęcie komercjalizacji w Polsce. Na takich zasadach komercjalnych pracuje dzisiaj polski sektor gospodarki państwowej.

Komercjalizacja portu w Gdyni nie miała więc i nie ma na celu wprowadzać reprezentacji interesantów portu do władz portowych, lecz ma nadać portom polskim odpowiednie ramy

działania w grupie konkurujących ze sobą wielkich portów Europy Środkowej.

Niezależnie od powyżej wyluszczonej uwag trzeba stwierdzić, że książka uzupełnia, tak straszliwie przez okupację przetrzebione, polskie morskie materiały gospodarcze.

BOLESŁAW KASPROWICZ

Abba Lerner: *The Economics of Control* New York 1946, (drugie wydanie, pierwsze w 1944 r.),

Problemat osiągnięcia maksimum zaspokojenia potrzeb społeczeństwa przy danych zasobach opracowany przez A. Lerner w tej książce jest dalszym rozpracowaniem i udoskonaleniem jego artykułu „Monopoly and the Measurement of Monopoly Power”, opublikowanego w *Review of Economic Studies* w 1934 r. W artykule tym Lerner zajmował się tylko problemem, w jaki sposób zasoby społeczeństwa powinny być rozłożone między produkcję rozmaitych dóbr, ażeby dać maksimum dobrobytu społecznego przy danym rozłożeniu dochodu; i jak temu optymalnemu rozłożeniu przeciwdziałają monopole.

W omawianej książce, do powyższego problemu dochodzą jeszcze dwa inne, a mianowicie zagadnienie, w jaki sposób dochód społeczny powinien być rozdzielany między poszczególne jednostki oraz, jak zostaje osiągnięte pełne zatrudnienie.

Zacznijmy od problemu rozłożenia dochodu społecznego. Ekonomia niemarksyistowska starała się zwykle pominąć problemat podziału dochodu między jednostki, twierdząc, iż zadowolenie uzyskane przez rozmaite jednostki z ich dochodu jest niewymierzalne i nieporównywalne. Jednym słowem, zdaniem ekonomistów nie można było określić, czy sześciotysięczna pięćset pierwsza złotówka ma dla jednostki X większą czy mniejszą krańcową użyteczność, niż — powiedzmy — pięciotysięczna osiemset dwudziesta czwarta złotówka dla jednostki Y. Marksiści słusznie zarzucali, że takie traktowanie zagadnienia podziału dochodu społecznego między jednostki było wygodne z punktu widzenia warstw bogatych, dla których przyjemnie było myśleć, że właściwie nie wiadomo czy przedsiębiorca ma

większe zadowolenie z dochodu 50 000 dolarów miesięcznie czy robotnik ze 100 dolarów miesięcznie. Lerner, przeciwstawiając się zdecydowanie takiemu traktowaniu sprawy, uważa za słuszne założenie podobieństwa zadowolenia odczuwanego przez rozmaite osoby (25 str. i nast.) Drugim założeniem przyjętym przez Lenera jest zasada zmniejszającej się krańcowej użyteczności dochodu. Wychodząc z tych założeń, stwierdza, że maksimum zadowolenia społecznego zostałyby osiągnięte przy zrównaniu dochodów, gdyż wtedy krańcowe użyteczności dochodów wszystkich członków społeczeństwa wyrównałyby się i społeczeństwo jako całość osiągnęłoby maksimum zadowolenia. Każde bowiem pozbawienie części wynagrodzenia człowieka o wyższym uposażeniu i przekazanie go człowiekowi o niższym wynagrodzeniu, zwiększyłoby zadowolenie drugiego bardziej niż ograniczyłoby zadowolenie pierwszego. Wyrównanie dochodów powinno się odbywać stopniowo, ponieważ zdolność cieszenia się dochodem nabywa się przez doświadczenie. W praktyce pewne nierówności w dochodach winny być może utrzymane ze względu na maksymalizację wysiłku jednostek. Zrównanie dochodów jest jednak ideałem, do którego powinniśmy dążyć

Najciekawszą częścią książki są rozważania nad rozłożeniem zasobów między produkcję poszczególnych dóbr dla uzyskania maksimum zadowolenia społeczeństwa. Pierwszym warunkiem osiągnięcia tego maksimum zadowolenia jest przestrzeganie zasady jednej ceny za każdy towar dla wszystkich ludzi oraz jednej ceny danego czynnika produkcji dla wszystkich przedsiębiorstw. Drugim warunkiem jest przestrzeganie przez każde przedsiębiorstwo następującej zasady: „Jeżeli wartość krańcowego (fizycznego) produktu jakiegokolwiek czynnika jest większa niż cena tego czynnika, należy produkcję zwiększyć. Jeżeli jest ona mniejsza, należy produkcję zmniejszyć; jeżeli jest równa cenie, należy utrzymać produkcję na tym samym poziomie (ponieważ właściwa wysokość produkcji została osiągnięta“ (str. 68). W ten sposób optimum rozdziału zasobów zostanie osiągnięte, ponieważ; 1) krańcowa stopa substytucji pomiędzy towarem A i towarem B zostanie u każdej z jednostek

zrównana ze stosunkiem ceny towaru A do ceny towaru B; 2) strata krańcowa społeczeństwa wywołana zużyciem danego czynnika produkcji pokryje się akurat z wartością wytworzonego produktu; 3) krańcowa produkcyjność każdego czynnika produkcji wyrówna się we wszystkich jego zastosowaniach

W wypadku doskonałej konkurencji na rynku produktu oraz na rynku czynników produkcji, warunki te zostają automatycznie spełnione, co staje się widoczne, jeżeli rozpatrzmy pięć spełnianych wówczas równań:

1) Gdy dla wszystkich ludzi w społeczeństwie, krańcowa stopa substytucji między dobrami A i B wyrównuje się ze stosunkiem ceny dobra A do ceny dobra B, otrzymujemy optimum rozdziału dóbr konsumcyjnych między poszczególne jednostki. Gdyby okazało się, że dla „Jana“, krańcowa stopa substytucji A na B jest większa od stosunków cen A do B, oznaczałoby to, że jakiś „Stefan“ ceni B stosunkowo niżej niż „Jan“ i zyskiem społeczeństwa byłoby oddanie pewnej ilości B przez „Stefana“, „Janowi“, a pewnej ilości A przez „Jana“, „Stefanowi“. Jeżeli ta równość jest spełniona, wówczas krańcowy społeczny zysk (ksz) wyrównuje się z wartością krańcowego produktu (wkp).

2) Gdy wartość krańcowego produktu (wkp) wyrównuje się z krańcowym utargiem (ku), wówczas na rynku towarów nie ma monopolu i panuje doskonała konkurencja. Krańcowy utarg jest to przyrost całkowitego utargu przedsiębiorstwa, wywołany takim obniżeniem ceny, które spowoduje zwiększenie ilości sprzedawanego towaru o jednostkę; na przyrost ten (który może być dodatni lub ujemny) wpływają dwa fakty: a) zwiększenie utargu o cenę dodatkowej, powiedzmy, setnej jednostki towaru; b) obniżenie dostatecznej ceny, które umożliwi sprzedaż o tę jednostkę towaru więcej, ale które wywoła zmniejszenie utargu całkowitego o to obniżenie ceny razy ilość jednostek dotychczas sprzedawanych, tj. w naszym wypadku razy 100. Jeżeli ta druga pozycja równa się zeru, tzn. jeżeli sprzedaż dodatkowej jednostki towaru jest możliwa bez obniżenia ceny, wówczas wartość krańcowego produktu równa się utargowi krańcowemu, a na rynku produktu panuje doskonała konkurencja.

3) Przedsiębiorca prywatny i państwowy, dążąc do maksymalnego zysku, wyrównuje krańcowy utarg (ku) z krańcowym kosztem (kk).

4) Gdy krańcowy koszt (kk) wyrównuje się z wartością krańcowego czynnika (wkc), na rynku czynników produkcji panuje doskonała konkurencja. Krańcowy koszt jest to przyrost kosztów całkowitych, wywołany przez wyprodukowanie dodatkowej jednostki towaru. Składa się on z dwu części; a) z kosztu wyprodukowania dodatkowej jednostki, b) z obniżenia się lub podwyższenia kosztu wyprodukowania dotychczas wytwarzanej ilości jednostek. Jeżeli ta druga pozycja równa się zeru, wówczas koszt krańcowy równa się tylko kosztom wyprodukowania dodatkowej jednostki; ponieważ koszty krańcowe w tym wypadku są stałe i równe kosztom przeciętnym, na rynku czynników produkcji musi panować doskonała konkurencja, przedsiębiorca bowiem nie może zwiększyć lub zmniejszyć swego zysku przez ograniczenie lub rozszerzenie ilości produkcji.

5. Jeżeli wartość krańcowego produktu danego czynnika produkcji we wszystkich jego zastosowaniach jest równa i tak się ma do wartości innych czynników produkcji jak stosunek cen tych dwóch czynników, wówczas wartość krańcowego czynnika równa się krańcowemu społecznemu kosztowi (ksk).

W ten sposób otrzymujemy 5 równań, których spełnienie oznacza automatyczne osiągnięcie optimum społecznego.

$$ksz = wkp = ku = kk = wkc = ksk.$$

Jeżeli dobierzemy wielkości jednostek czynnika w ten sposób, że krańcowy jego produkt (przy tej ilości czynnika) równa się spotykanej na rynku wielkości za jaką jest notowana cena, wówczas wartość krańcowego produktu równa się cenie towaru i nasze równanie przybiera następującą formę.

$$ksz = \text{cena} = ku = kk = wkc = ksk.$$

W swym dawnym artykule Lerner ustalił prostsze warunki optimum społecznego, były one jednak mniej dokładne. Warunkiem optimum było tam wyrównanie ceny z krańcowym kosztem; w tym bowiem wypadku następowało wyrównanie się krańcowej stopy substytucji między towarami A i B, ze stosun-

krem kosztów krańcowych towaru A do kosztów krańcowych towaru B. Ile razy ludzie cenili więcej ostatnią jednostkę A od ostatniej jednostki B, tyle razy koszty wyprodukowania dodatkowej jednostki A powinny być większe od kosztów wyprodukowania dodatkowej jednostki B. Takie określenie optimum pokrywałoby się z optimum opisanym tutaj wówczas, gdyby na rynku czynników produkcji panowała doskonała konkurencja, to jest przy braku monopsonu (jedyny nabywca) co upamiętniało by się w stałym wyrównaniu kosztu krańcowego z wartością krańcowego czynnika.

Definicja ta nie brała jednak pod uwagę możliwości strat społecznych oraz możliwości ciągnięcia zysków przez monopsonistów, osiagających obniżenie cen czynników produkcji przy pomocy ograniczenia wielkości produkcji. Obecna definicja również i ten wypadek bierze pod uwagę. Z praktycznego punktu widzenia obecna definicja posiada tę wadę, że obliczenie wartości krańcowego produktu każdego z czynników produkcji jest nieskończenie trudniejsze od obliczenia krańcowego kosztu. Powstaje więc pytanie, czy w praktycznym planowaniu, dążącym do osiągnięcia optimum społecznego, nie należało by stosować starej definicji wyrównującej koszt krańcowy z ceną.

W braku doskonałej konkurencji na rynku produktu i rynku czynników produkcji, optimum społeczne może być osiągnięte przez przymusowe stosowanie zasady wyrównania wartości krańcowego produktu z wartością krańcowego czynnika. Przy wcielaniu w życie tej zasady mogą powstać trudności, a mianowicie, wówczas, gdy mamy do czynienia z niepodzielnymi czynnikami produkcji. Jeżeli niepodzielność jest duża, może się łatwo zdarzyć, że nieuzycie w produkcji, o jednego więcej, dużego bloku niepodzielnego czynnika spowoduje, że wartość produktu krańcowego będzie większa od wartości czynnika krańcowego, wobec czego należało by produkcję rozszerzyć. Rozszerzenie jej jednak, to jest użycie dodatkowego bloku niepodzielnego czynnika doprowadza do stanu, w którym wartość krańcowego czynnika jest większa od krańcowego produktu, czyli produkcję należało by zmniejszyć. Ponieważ

bloku czynnika niepodzielnego nie można rozdzielić, przeto o użyciu jego lub wykluczeniu z produkcji decydować winno następujące obliczenie:

Należy obliczyć wartość krańcowego produktu w wypadku, gdy dodatkowy niepodzielny blok czynnika, powiedzmy N , nie został zastosowany w produkcji (wartość krańcowego produktu można obliczyć chociaż cały blok jest niepodzielny, sposób tego obliczenia jest podany na str. 186 i nast.); po czym należy obliczyć wartość krańcowego produktu w wypadku zastosowania dodatkowego bloku niepodzielnego czynnika N . Z tych dwóch wartości krańcowych obliczamy średnią. Następnie obliczamy wartość krańcowego czynnika N w wypadku, gdy dodatkowy blok nie jest zastosowany i w wypadku, gdy dodatkowy blok został zastosowany, po czym obliczamy z tych dwóch wypadków średnią wartość czynnika krańcowego. W ten sposób otrzymaną średnią wartość produktu krańcowego porównujemy ze średnią wartość czynnika krańcowego. Jeżeli wartość krańcowego produktu jest większa, cały blok zostaje zastosowany w produkcji; jeżeli średnia wartość produktu jest mniejszą od średniej wartości krańcowego czynnika, wówczas dodatkowego bloku czynnika N w produkcji nie zastosujemy (str. 197).

Przy omawianiu utrzymania pełnego zatrudnienia ciekawy jest zwłaszcza rozdział o finansach funkcyjnych (str. 303), gdzie Lerner dowodzi, że opodatkowanie i zaciąganie pożyczek rządowych nie jest w pierwszym rzędzie instrumentem dostarczania pokrycia wydatków rządowych, ale jest przede wszystkim instrumentem polityki zabezpieczającej pełne zatrudnienie. Ze względu na szczupłość miejsca nie sposób przytoczyć argumentów Lenera.

Cała książka Lenera jest pełna interesujących nowych pomysłów i nowych podejść do problematów już dawniej dyskutowanych. Stanowi ona całość teoretycznych zasadniczych problematów gospodarki planowej, nazwanej przez Lenera gospodarką kontrolowaną. Najważniejszą jej częścią wydają się być omówione powyżej warunki optimum społecznego. Zarzu-

cić tej książce sposób pisanja, który sugeruje, że Lerner chciałby każdy problemat uczynić przejrzystym dla nieekonomistów, jakby chciał tę książkę spopularyzować. Usiłuje ten fakt osiągnąć, nie przez upraszczanie zagadnień, lecz przez dokładne omawianie każdego problematu, zaczynając od rzeczy dla ekonomistów dobrze znanych. Czyni to książkę w wielu miejscach nieprzejrzystą i utrudnia ogarnięcie całości. Jest to jednak chyba jedyna wada, o ile wadą to można nazwać. Przeczytanie tej książki przez ekonomistów zajmujących się teoretyczną stroną planowania wydaje się nie tylko pożądane lecz nawet konieczne.

BRONISŁAW OYRZANOWSKI

A. C. Pigou: *Lapses from Full Employment* Macmillan & Co; London 1945; str. 73.

Jednym z „najnowszych“ problematów teorii ekonomii jest niewątpliwie problemat pełnego zatrudnienia. Aczkolwiek bowiem nie był on całkowicie obcy ekonomii klasycznej, niemniej jednak formę odrębnej „teorii“, rozumianej w sensie pewnej wydzielonej części ekonomii politycznej, rozpracowanej obszernie i szczegółowo, chociaż nie wyczerpująco, nadał mu dopiero A. C. Pigou w swoim podstawowym dziele *Theory of Unemployment*, London 1933. Określając przez bezrobocie różnicę pomiędzy podażą pracy i popytem na nią, powiększoną o liczbę wakanów, autor stwierdza, iż istnienie minimalnego choćby bezrobocia na rynku pracy, pociąga za sobą dla gospodarstwa narodowego straty, wyrażające się tą częścią dochodu społecznego, jaka mogłaby być osiągnięta, w wypadku wchłonięcia przez aparat produkcyjny istniejącego bezrobocia. Siłą rzeczy więc nasuwa się pytanie, czy istnienie bezrobocia jest owym malum necessarium gospodarstwa narodowego, a jeśli nie, to czy są i jakie sposoby walki z nim. Aby jednakże zdać sobie sprawę z przyczyn i rozmiarów bezrobocia i co za tym idzie znaleźć najskuteczniejsze i najszybsze sposoby osiągnięcia i utrzymania stanu pełnego zatrudnienia, należy uprzednio zanalizować istotę samego problematu pełnego zatrudnienia, jego związek z podażą

innych czynników produkcji (w pierwszym rzędzie kapitału) i zależność od rozmiarów produkcji dóbr konsumpcyjnych, które decydując o stopie płac realnych, wyznaczają tym samym rozmiary zatrudnienia. W ujęciu tym popyt na rękę roboczą staje się jednym z elementów ogólnego systemu ekonomicznego, będąc funkcją wielu zmiennych, nawzajem od siebie zależnych.

Z drugiej strony większy aniżeli gdzie indziej wpływ na poziom realnego popytu na pracę mają czynniki pieniężne. Bo chociaż popyt na pracę w gospodarstwie kapitalistycznym jest funkcją płac realnych, tym niemniej jednak cena czynnika pracy — podobnie zresztą jak i ceny innych czynników produkcji — jest wyrażana w pieniądzu, a zmiany nominalnych płac roboczych i cen konsumpcyjnych nie zawsze są jednakowe. Względy powyższe skłoniły Pigou do tego, że zanim przystąpił do ostatecznej analizy i próby rozwiązania postawionego sobie problemu pełnego zatrudnienia, poddał szczegółowemu opracowaniu wspomniane zagadnienia, bez omówienia których, sama istota bezrobocia nie byłaby zrozumiana. Analizie tej poświęcona jest jego *Theory of Unemployment*.

Mogłoby się wydawać, że ażekolwiek od chwili ukazania się wspomnianej *Theory of Unemployment* do momentu wydania *Lapses from Full Employment* upłynęło dwanaście lat, pogląd autora na istotę omawianego problemu nie uległ zasadniczej zmianie. Jest to jednakże niezupełnie ściśle. W międzyczasie bowiem Pigou modyfikuje zajęte w *Theory of Unemployment* stanowisko, precyzując pogląd na istotę pełnego zatrudnienia w wydanej w roku 1941 *Equilibrium and Employment* w sposób, który można by nazwać bardziej „keynes'owskim“. Wydejąc *Lapses from Full Employment* wraca na swoją pozycję wyjściową, zajęta kilkanaście lat temu, twierdząc, iż rozmiary zatrudnienia są funkcją płac realnych, że zatem zależą od rozmiarów produkcji dóbr konsumpcyjnych. Wyrównanie się podaży pracy z popytem na nią daje pewien stan równowagi, w którym istnieją ściśle określone płace. Ponieważ podaż pracy jest rosnącą funkcją płac roboczych, a popyt jest funkcją malejącą, przeto płace niższe od płac w punkcie rów-

nowagi (w punkcie przecięcia się krzywej podaży pracy z krzywą popytu na nią) sprawią, iż na rynku pracy powstaną wakanse, gdyż przy istniejącym poziomie płac część tylko niezatrudnionych zgłosi swoją gotowość do pracy; natomiast płace wyższe od płac równowagi wywołają stan bezrobocia, ponieważ przy tym poziomie ceny czynnika pracy, popyt przedsiębiorców będzie niższy od podaży tegoż czynnika. Stąd Pigou wyprowadza wniosek, że dla zmniejszenia rozmiarów bezrobocia należy obniżyć poziom płac roboczych. Tu leży istota teorii bezrobocia Pigou.

Uważając stan bezrobocia przymusowego (bezrobocie dobrowolne w swym rozumowaniu pomija) za jeden tylko z wariantów odchylenia od stanu równowagi, Pigou nadaje tym samym swojej teorii szersze horyzonty.

W przeciwstawieniu do *Theory of Unemployment w Lapses from Full Employment* Pigou przeprowadza analizę nie od strony „rzeczowej“, a od strony „pieniężnej“. Nie znaczy to jednak, żeby sugerował walkę z bezrobociem przy pomocy manipulowania funkcją płac nominalnych, a nie funkcją popytu. Niezależnie od sposobu analizy stanowisko jego nie uległo zmianie. Stwierdzając, że nominalny popyt na pracę wyprowadza się z nominalnego popytu na produkt gotowy, autor rozważa dwa przypadki: a) gdy czynnik pracy zajmuje pozycję wolno-konkurencyjną; b) gdy zajmuje on pozycję monopolistyczną. W wypadku wolnej konkurencji, popyt na pracę jest większy od popytu na pracę w wypadku monopolu, gdyż większa jest elastyczność popytu na produkt gotowy. Po wtóre nominalny popyt na pracę zależy od poziomu płac roboczych. Jest więc rzeczą oczywistą, że dla każdego popytu na ręce robocze można dobrać takie płace, że popyt zrówna się z podażą (i na odwrót). Stan taki nazywa autor „cleared market“, na którym nie istnieją ani bezrobotni, ani nie obsadzone stanowiska. Dla płac wyższych od panujących na „cleared market“, bezrobocie jest tym wyższe, im wyższe są płace, aż do momentu, w którym wszyscy staną się bezrobotni. Pigou podkreśla, że czynniki poza gospodarcze („rozumna stopa życiowa“) sprawiają, iż płace ma-

ją tendencję ustalania się na poziomie wyższym, od tego, jakiego wymaga pełne zatrudnienie, a to z uwagi na fakt, że czynnik praca nie jest czynnikiem wolnokonkurencyjnym (organizacje robotnicze). W konkluzji Pigou dochodzi do wniosku, że aby osiągnąć pełne zatrudnienia przy jednakowym poziomie płac, potrzebny jest nie tylko stan wolnej konkurencji między robotnikami, ale i doskonała przenośność czynnika pracy.

Rozróżniając poszczególne okręgi produkcji stwierdza on, że może się zdarzyć, iż podczas gdy w okręgu A istnieją stowiska nieobsadzone, w tym samym czasie okręg B posiada większe lub mniejsze bezrobocie. Prawem „naczyni połączonych“ można zlikwidować i jedno i drugie, pod warunkiem jednakże, że rynek pracy posiada ceny zbliżone do rynku doskonałego (należało by tu pominąć siłę atrakcyjności poszczególnych okręgów produkcji).

W swej analizie problemu bezrobocia od strony pieniężnej Pigou podkreśla, że popyt na dobra zależy od nominalnych zarobków. Spada ze spadkiem płac, mimo, iż ceny dóbr konsumcyjnych spadają również. O rozmiarach oszczędności decyduje — zdaniem autora — nie bezwzględna wysokość nominalnego dochodu ale jego stosunek do akumulowanego kapitału, a nie — jak u Keynes'a — poziom dochodu i wysokość stopy procentowej.

Trudno jest odmówić słuszności argumentacji autora odnośnie polityki niskich płac w walce z bezrobociem w gospodarstwie kapitalistycznym. Tym niemniej rozważając przypadki krańcowe (płace zdążające do zera, lub do nieskończoności) dójść można do wniosków godnych zastanowienia. Np. przy płacach bliskich zeru bezrobocie — w/g Pigou — nie istnieje lub jest minimalne. Aczkolwiek przypadek ten mieści się w ramach teoretycznego modelu autora, tym niemniej w praktyce jest niespotykany. Nieporozumienie tkwi między innymi w pojęciu bezrobocia „dobrowolnego“ i „nie-dobrowolnego“.

I tu dochodzimy do zasadniczego zastrzeżenia odnośnie rozumowania Pigou, mianowicie do słuszności jego założeń, co zresztą ma mu do zarzucenia Keynes. Śledząc tok rozumowania

Pigou trudno jest oprzeć się wrażeniu, iż rozgraniczenie bezrobocia „dobrowolnego“ i „nieдобrowolnego“ jest wielce problematyczne. Po wtóre nie wydaje się również, aby rozmiary zatrudnienia były funkcją jedynie płac realnych. Są one niewątpliwie wynikiem krańcowej skłonności do konsumpcji i krańcowej skłonności do inwestycji, która z kolei zależy od poziomu stopy procentowej. To też Keynes wydaje się mieć słuszność, podkreślając te momenty jako równie, jeśli nie bardziej istotne od mierzonej w płacach realnych krańcowej przykrości (disutility) pracy.

Mimo, iż zadaniem, jakie zostało określone przez autora w książce *Lapses from Full Employment* jest „dostarczyć podstaw do dyskusji praktycznego schematu walki z bezrobociem“, ujęcie zagadnienia nie ma charakteru „polityki“ zatrudnienia, przeciwnie, jest ujęciem na wskroś teoretycznym. Podkreślanie znaczenia analizy tego rodzaju problemu było by rzeczą zupełnie zbędną.

JÓZEF NOWICKI

BIBLIOGRAFIA ¹⁾

- 1) Allais M.: *Abondance ou Misère*. Paris: Librairie de Médicis, 1946, str. 131.
- 2) Bowley A. L.: *Wages, Earnings and Hours of Work, 1914-47*. Lond. and Cambr Ec. Serv., 1947, str. 16.
- 3) Burns Arthur F.: *Stepping Stones towards the Future*. New York, National Bureau of Economic Research, 1947 str. 91.
- 4) Churchman C.
West, Ackoff,
Russel L., Wax,
Murray: *Measurement of Consumer Interest*. Philadelphia, Univ. of Penns. Press 1947, str. 214.
- 5) Condliffe J. B.: *Obstacles to Multilateral Trade*, Washington, D. C. National Planning Association, 1947, str. 46.
- 6) Damalas B. V. *Monnal et Conjuncture. Tome I. La monnal et les théories monétaires*. Paris.
- 7) Davis Hiram S. *Economic Progress*. Philadelphia. University of Pennsylvania Press. 1947, str. 187.
- 8) Dupriez Leon H.: *Monetary Reconstruction in Belgium*. New York, King's Crown Press. 1947, str. 88.
- 9) Enke S. and Salera V. *International Economics*, New York, Prentice-Hall, Inc. 1947, str. 731.
- 10) Fournastie Jean *Esquisse d'une Theorie Generale de l'Evolution Economique Contemporaine*, Paris, Presses Universitaires de France, 1947, str. 31.
- 11) Ginsburg David: *The Future of German Reparations*. Washington D. C. National Planning Association, 1947, str. 79.

¹⁾ Wykaz wybranych książek.

- 12) Halm G. N.: *The Monetary Theory. A Modern Treatment of the Essentials of Money and Banking.* Philadelphia, The Blackstone. II wyd. R. 1946, str. XV + 491.
- 13) Hansen A. H.: *Economic Policy and Full Employment,* New York.
- 14) Hazlitt Henry.: *Economics in One Lesson,* Lnd. Benn. 1947, str. 224.
- 15) Hicks K. Ursula: *Public Finance,* Lnd., Cambr. Ec. Handbooks, 1947, str. 387.
- 16) Hickman, C. Addison.: *World Economic Problems.* New York, Pitman Publishing Corporation, 1946, str. 400.
- 17) Kuznets Simon: *National Product since 1869,* New York, National Bureau of Economic Research, Inc. 1947,
- 18) Landis Paul H.: *Social Policies in the Making.* Boston, D. C. Heath and Company, 1947, str. 554.
- 19) Lever E. A.: *Advertisement and Economic Theory,* Oxford Univ. Press, 1947, str. 132.
- 20) Locklin D. Philip: *Economics of Transportation.* Chicago, Ricard D. Irwin, Inc., 1947, str. 885.
- 21) Lurie Samuel: *Private Investment in a Controlled Economy.* New York, Columbia University Press. 1947, str. 243.
- 22) Myrdal Gunnard: *The Reconstruction of World Trade and Swedish Trade Policy.* Stockholm, Svenska Handelsbanken, 1946, str. 30.
- 23) National Association of Manufacturers, Econom. Principles Commission: *The American Individual Enterprise System,* New York . The Commission, 1946, str. 1119.
- 24) National Committee on Immigration Policy: *Economic Aspects of Immigration.* New York The Committee, 1947, str. 63.
- 25) Neumann, John-von and Morgenstern Oskar: *Theory of Games and Economic Behavior.* Princeton, New Jersey, Princeton Univ. Press, 1947, str. 641.

- 26) **Nogaro Bertrand:** *La Valeur Logique des Theories Economiques* Paris, Presses Univer. de France, 1947, str. 185.
- 27) **Oxford University Institute of Statistics:** *Studies in War Economics.* Oxford, Basil Blackwell, 1947, str. 410.
- 28) **Patterson Ernest:** *An Introduction to World Economics,* New York, The Macmillan Company, R. 1947, str. 704.
- 29) **Piatier A.:** *Le Controle des Changes.* Paris, Institut International de Cooperation Intellect. 1947, str. 210.
- 30) **Reynaud P. L.:** *Economie Politique et Psychologie Experimentale.* Paris: Libraire Generale de Droit et De Jurispendence, 1943, str. 193.
- 31) **Robbins Lionel:** *The Economic Problem in Peace and War* Lnd. Macmillan, 1947, str. 86.
- 32) **Social Science Research Council:** *Labor Force Definition and Measurement.* New York, The Council 1947, str. 134.
- 33) **Sternberg Fritz:** *The Coming Crisis,* Lnd., Gollancz, 1947, str. 214.
- 34) **Tarshis Lorie:** *The Elements of Economics.* Boston, Houghton Mifflin Company, 1947, str. 699.
- 35) **Towle, Lawrence W.:** *International Trade and Commercial Policy.* New York, Harper and Brothers, 1947, str. 780.
- 36) **Troxel Emery:** *Economics of Public Utilities.* New York, Rinehart and Co. 1947, str. 892.
- 37) **Vickrey William:** *Agenda for Progressive Taxation.* New York, Ronald Press Company, 1947, str. 496.
- 38) **Walron Gloria and Buchanan, Norman S.** *American's Stake in World Trade.* New York, Twentieth Century Fund. 1947, str. 32.
- 39) **Wright David** *The Economics of Disturbance,* New York, The Macmillan Company, 1947, str. 115.
-

KRONIKA

NOTATKA Z WALNEGO ZGROMADZENIA DELEGATÓW POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

Pierwsze powojenne Walne Zgromadzenie Delegatów, odbyte w dniu 16 i 17 II. 1947 r., otworzył jako gospodarz Prezes Oddziału Morskiego, inż. Eugeniusz Kwiatkowski, witając zgromadzonych na Polskim Wybrzeżu i odczytując skierowane do Zjazdu listy: Min. Dąbrowskiego, Min. Rapackiego, Min. Bobrowskiego i depesze: Ministra Kaczorowskiego, oraz Redakcji „Życia Gospodarczego”.

Przewodnictwo Zjazdu objął prof. Edward Taylor.

Sprawozdania z prac Towarzystwa za rok '946 złożyli: 1. Prof. Edward Taylor, Wiceprzewodniczący Rady Naukowej, 2. prof. Edward Lipiński, Prezes Zarządu Głównego, 3. prof. Stefan Rosiński, który zgłosił Zgromadzeniu, w imieniu Głównej Komisji Rewizyjnej, wniosek o udzielenie Zarządowi Głównemu absolutorium z działalności.

Nad sprawozdaniami rozwinęła się ożywiona dyskusja, dotycząca w szczególności zagadnień wydawniczych Towarzystwa, oraz znaczenia prac teoretyków ekonomii w rozwiązywaniu praktycznych problemów gospodarczych. W dyskusji zabierali głos: prof. Stefan Rosiński, prof. Czesław Strzeszewski, min. Stefan Jędrzychowski, prof. Edward Lipiński, prof. Bolesław Kłapkowski, prof. Witold Krzyżanowski, dr. Jan Czarkowski, dr. Bolesław Kasprowicz.

Zgromadzenie jednogłośnie uchwaliło absolutorium z działalności Zarządu Głównego, a na wniosek prof. Wacława Fabierkiewicza, Zgromadzenie wybrało Zarząd Główny i Komisję Rewizyjną w poprzednim składzie.

Prezes Zarządu Głównego, prof. Edward Lipiński złożył Zgromadzeniu podziękowanie za wybór władz w niezmiennym składzie, uważając to za dowód zaufania do dotychczasowego kierunku prac i przedstawił w krótkim zarysie program prac na rok 1947/48, który będzie kontynuacją zadań już podjętych i częściowo zrealizowanych.

W ramach prac Zgromadzenia odbyło się posiedzenie Komisji Wydawniczej, która ustaliła program działalności wydawniczej — Biblioteki Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego — zarówno odnośnie prac naukowych, jak i podręczników.

Prof. Edward Taylor, jako Przewodniczący, zamknął zebranie podziękowaniem Zarządowi Oddziału Morskiego za organizację i miłą gościnę.

Sekretariat Generalny

UWAGA: Szczegółowe sprawozdanie zostanie zamieszczone w następnym numerze Ekonomisty.

**WŁADZE i CZŁONKOWIE
POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO
na dzień 1 grudnia 1947 r.**

RADA NAUKOWA

PREZYDIUM RADY

Przewodniczący: Krzyżanowski Adam, prof.
V-przewodniczący: Taylor Edward, prof.
Sekretarz: Lipiński Edward, prof.

CZŁONKOWIE

Czuma Ignacy, prof.	Lublin
Drewnowski Jan, prof.	Warszawa
Fabierkiewicz Wacław, prof.	Łódź
Grabski Stanisław, prof.	Warszawa
Hagemejer Włodzimierz, dr	Warszawa
Kasprowicz Bolesław, dr	Gdańsk
Kłapkowski Bolesław, prof.	Kraków
Knapowski Rzech, prof.	Poznań
Kołodziejski Henryk, dr	Warszawa
Krzyżanowski Witold, prof.	Kraków
Kurowski Leon, prof.	Warszawa
Kwiatkowski Eugeniusz, inż.	Gdańsk
Lubowicki Jerzy, prof.	Łódź
Makarczyk Zbigniew, prof.	Warszawa
Młynarski Feliks, prof.	Kraków
Orłowski Mirosław, dr	Warszawa
Raczkowski Stanisław, prof.	Poznań
Rosiński Stefan, prof.	Poznań
Schmidt Stefan, prof.	Kraków
Schramm Wiktor, prof.	Poznań
Secomski Kazimierz, prof.	Warszawa
Skrzywan Wacław, prof.	Wrocław
Staniewicz Witold, prof.	Poznań
Strzeszewski Czesław, prof.	Lublin
Swirowski Józef, dr	U. S. A.
Trąpczyński Witold, prof.	Warszawa
Uściński Eugeniusz, prof.	Warszawa
Wakar Aleksy, prof.	Warszawa
Wyczałkowski Marcin, prof.	U. S. A.
Zaleski Stefan, prof.	Warszawa
Zasórski Józef, dr	Warszawa
Zdżitowiecki Jan, prof.	Poznań
Zabko-Potopowicz Antoni, prof.	Warszawa

ZARZĄD GŁÓWNY

Adres stały: Warszawa, ul. Nowy Świat 49

Adres tymczasowy: Warszawa, Al. Jerozolimskie 93 m. 46

Prezes: Lipiński Edward, prof.

Vice-prezes: Zaleski Stefan, prof.

„ Krzyzanowski Witold, prof.

Skarbnik: Secomski Kazimierz, prof.

Sekretarz: Filipowicz Zygmunt, dr

GŁÓWNA KOMISJA REWIZYJNA

Przewodniczący: Trampezyński Witold, prof.

Członkowie: Rosiński Stefan prof., Strzeszewski Czesław prof.

ODDZIAŁ WARSZAWSKI

Adres stały: Warszawa, ul. Nowy Świat 49

Adres tymczasowy: Warszawa, Al. Jerozolimskie 93 m. 46

ZARZĄD

Prezes: Lipiński Edward, prof.

Viceprezes: Dąbrowski Konstanty, min.

„ Jędrychowski Stefan, min.

Skarbnik: Secomski Kazimierz, prof.

Sekretarz: Filipowicz Zygmunt dr.

KOMISJA REWIZYJNA

Przewodniczący: Piotrowski Roman, inż. dyr.

Członkowie: Chomicz Bolesław dyr.

„ Szurig Wacław, dyr.

LISTA CZŁONKÓW ODDZIAŁU WARSZAWSKIEGO

Andrzejewski Adam, v. dyr. gab. Min. Odbud.	Warszawa, Al. Stalina 38 m. 314
Antoniewski Stanisław, prof. dr inż.	„ Czeżota 12.
Atlas Adolf, dr red.	„ Jaworzyńska 5 m. 9.
Aczkasow Borys, przemysłowiec	„ Filtrowa 62 m. 91.
Barcikowski Stefan, prezes Rady Zrzesz. Kup.	„ Al. Jerozolimska 45 m. 16
Bertold Edward, prezes P. B. R.	„ Pankiewicza 1.
Bidziński Zbigniew, mgr radca finans. amb. R. P. w Pradze	Praga Cz.
Birenwajg Henryk, mgr dyr. dep. Min. Skarbu	Warszawa, Al. Niepodległości 151.
Binder Bohdan, prezes Zarz. Centr. Mat. Bud.	„ Wspólna 27.
Blass Bronisław, v.-dyr. dep. fin. Min. Przem. i Handlu	„ Wilcza 71/5.
Bobrowski Czesław, min. prezes C.U.P. V-Przew. Kom. Ek. R. M.	„ Senacka 3a.

Bocheński Aleksander, poseł	Warszawa, Daszyńskiego, Hotel Sejmowy.
Boguszewski Jan, mgr	„ Nowy Świat 11/13, B.G.K.
Bohdan Edward, dyr. Oddz. Gł. Nar. Banku Polskiego	„ Pankiewicza 1.
Borkowski Michał, inż.	„ Puławska 138a m. 8.
Boroń Edward, inż. v.-dyr. P. B. R.	„ Nowogrodzka 50.
Borysiewicz Jan, dr dyr. B-ku Zw. Spół. Zar.	„ Al. Jerozolimskie 95 m. 53.
Braun Juliusz, dr dyr. Izb. Przem. Handl.	Cręstochowa, Raclawicka 2.
Breitkopf Andrzej, mgr sekr. nauk. Kom. dla Spraw Ziemi Odzyskanych	Warszawa, Pl. Podchorążych 89.
Broniatowski Ludwik, dyr. Izb. Skarb.	„ Lind'eya 14.
Broniewski Stanisław, mgr nacz. wydz. C.U.P.	„ Asfaltowa 4 m 8.
Broniewicz Stanisław, v.-dyr. dept. Min. Zegl.	„ Opoczyńska 15/8.
Broniewski Witold, prezes Banku Zw. Spółek Zarobkowych	„ Zygmuntońska 14.
Brzoska Karol, dr	„
Buczyński Romuald, b. Charge d'affaires	„ Akademicka, blok 5.
Burakowski Tadeusz, mgr	„ Byczyńska 14 m 1.
Chlebowczyk Alojzy, I. G. N.	„ Krakow. Przedm. 46/48.
Chodorowski Jan, dr	Milanówek, Okólna 17.
Chodźko Mieczysław, dyr. C. Z. P. P. Ferment	Warszawa, Narbutta 7.
Chomicz Bolesław, mgr dyr. KKO	„ Złota 1 m. 17.
Ciapa Wincenty, mgr dyr. C. H. Przem. Chem.	„ Fabryczna 9 m. 18.
Czartoryski Paweł, as. U. W.	„ Marszałkowska 6 m. 11.
Czernecki Stefan, dr	„ Wilcza 72 m. 3.
Czernichowski Franciszek, dr dyr. B. P.	„ Sułkowskiego 25.
Czerniewski Konstanty, dr inż. v.-dyr. dep. roln. C. U. P.	„
Dąbrowski Konstanty, Minister Skarbu	„ Kłeczewska 69.
Dangel Jan, radca I. G. N.	„ Wileńska 4.
Darowski Wincenty, dr kur. Fund. Dom. Akad.	„ Czerw. Krzyża 13 m. 2.
Dederko Bohdan, prof. S. G. G. W.	„ Polna 50.
Deutschman Zdzisław, mgr. v.-dyr dep. C.U.P.	„ Czerw. Krzyża 9. m. 6.
Dłużewski Józef, inż. adiunkt S. G. G. W.	„ Szustra 7 m. 8.
Domański Leon, mgr dyr. Centr. Mat. Bud.	„ Rakowiecka 8.
Drewnowski Jan, dr prof. S.G.H. dyr dep. CUP.	„ Wspólna 27.
Drozdowski Marian, dyr. dep. Min. Przem. i Handlu	„ Rakowiecka 6.
Droźniak Edward, prezes Nar. Banku Polskiego, vice-minister Skarbu	„ Opoczyńska 15 m 6.
Duchnowski Czesław, inż.	„
Dziedziec Franciszek, dr as. S. G. G. W.	„ Wileńska 4.
Ficowski Stanisław, mgr v.-dyr. P. P. B.	„ Koszykowa 24 m. 7.
Filipowicz Zygmunt, dr sekr. Zarz. Gł. P. T. E.	„ Wiśniowa 46 m. 6.
Fischer Waldemar, radca I. G. N.	„ Chocimska 13 m. 10.
Foryś Czesław, mgr dyr. dep. C.U.P.	„ Al. Jerozolim. 93 m. 45.
Frankowski Jan, dr poseł na Sejm	„ Zwycięzców 11 m. 4.
Frumkin Grzegorz, czł. dep. ekonom. O.N.Z.	„ Ratuszowa 7/9 m. 30.
Gall Stanisław, dr dyr. dep. Min. Przem. i Handlu	„ Dantyszki 3.
Gąsinowski Aleksander, kier. ref. „Społem“	Genewa, 151 Route de Florissant.
Gawrak-Czczot Zbigniew, mgr	Warszawa Opoczyńska 15 m. 1.
	„ Grochowska 98 m. 9.
	„ Sewerynow 4 m. 6.

- Girdwoyn Aleksander, mgr wykł. S.G.H.
 Gołbiewski Tadeusz, dr doc. S. G. G. W.
 prof. A. N. P.
 Goryński Józef, dr dyr. dep. Min. Odb.
 Grabowski Czesław, dyr. Polsk. Tow. Handlu
 Zagranicznego
 Grabski Stanisław, prof.
 Greniewski Henryk, dr dyr. dep. C.U.P.
 Grossfeld Ludwik, dr podsekretarz stanu
 w Min. Przem. i Handlu
 Gruszczyński Władysław, czł. dyr. KKO
 Grzeidziak Marian, prokurent, kier. wydz. stat.
 B.G.K.
 Hagemeier Włodzimierz, dr dyr. dep. I. G. N.
 Hartwig Mieczysław, prezes Izb. Przem. Handl.
 Heidrich Zbigniew, dyr. Centr. Zarz. Przem.
 Metalowego
 Horski Józef, inż.
 Ivanka Aleksander, dyr. dep. budż. Min. Skarbu
 Iwaszkiewicz Edward, dyr.
 Iwaszkiewicz Waclaw, mgr nac. wydz. I.G.N.
 Jackowski Aleksander, v-dyr, t. Hig. Psych.
 Janikowski Tadeusz, inż. nac. dep. roln. C.U.P.
 Jastrzębowski Waclaw, dyr. dep. Min. Żegl.
 Jedruszek Jerzy, radca I.G.N.
 Jedrzejewski Stefan, dr minister
 Jurkiewicz Jerzy, Prezes Banku Handlowego
 Kaczmarek Bolesław, mgr nac. wydz.
 Min. Komunikacji
 Kaczorowski Michał, prof. dr minister Od-
 budowy
 Kaltenberg Piotr, mgr dyr. dep. C.U.P.
 Kamiński Jerzy, inż.
 Karcewski Zdzisław, inż.
 Karpf Józef, dr
 Karniński Zygmunt, dr z-ca nac. dyr. Nar.
 Banku Polskiego
 Karwowski Jan, dyr. biur. ekonom. P. Przem.
 Spożywczego
 Katuszewski Stanisław, mgr konsultant Zrzesz.
 Gospodarczego
 Klarner Zbigniew, mgr dyr. Handl. P.Z.P.S.
 Kawowych
 Koczwaro Tadeusz, mgr
 Konderski Waclaw, Prezes PKO
 Konopka Jerzy, mgr nac. wydz. C.U.P.
 Kossko Jan, adwokat
 Kotlicki Henryk, v.-dyr. dep. Min. Skarbu
 Kozłowski Janusz, mgr
 Kozłowski Jerzy, mgr
 Kozłowski Władysław, dor. handl. Min. Przem.
 i Handlu
 Królikowski Stefan, inż., Min. Roln. i R. R.
- Warszawa, Emilii Plater 35 m. 14.
 „ Walecznych 27 m. 7.
 „ Stalina 38.
 „ Francuska 11 m. 1.
 „ Belwederska 44a.
 „ Konopnickiej 6.
 „ Filtrowa 57.
 „ Złota 4 m. 4.
 „ Bracka 18 m. 35.
 „ Krak. Przedm. 46/48.
 „ Zgoda 7.
 „ Asfaltowa 7 m 11
 „ Al. Jerozolim. 95 m. 51.
 „ Zygmuntowska 14
 „ Dworkowa 7 m 14.
 „ Krechowicka 5.
 „ Podchorążych 89 m 6.
 „ Osowska 24 3.
 „ Filtrowa 57.
 „ Domejki 18/3.
 „ Zygmuntowska 14.
 „ Fredry 6.
 „ Polna 38 m. 11.
 „ Al. Szucha 16 m. 6.
 „ Walecznych 3 m. 8.
 „ Nowogrodzka 48 m. 8.
 „ Asfaltowa 4 m. 5.
 London 75, Greencroft Gardens
 NW6.
 Warszawa, Fredry 6.
 Milanówek, Literacka 7.
 Warszawa, Krucza 22 m. 37.
 „ Wejnerta 14.
 Włochy, 1 Maja 20 m 10.
 Warszawa, Zygmuntowska 14.
 „ Senacka 3a.
 „ Walecznych 8 m. 3.
 „ Puławska 24 m 1
 „ Radziwiłowska 5 m. 9.
 „ Bracka 18 m. 36.
 „ Lwowska 7 m. 25.
 „ Nowogrodzka 50

Krysztofik Wincenty, prof, adiunkt P.I.N.G.W.	Warszawa, Lipska 11.
Księżycki Józef, mgr insp. Min. Przemysłu i Handlu	„ Hoża 7 m. 35.
Kuczborski Stanisław, inż. dyr. Odb. Warsz. Węzła Kolej.	„ Sedziowska 1.
Kubicz Wacław, v.-dyr. Zw. Rew. Spółdz. R.P.	„ Kopernika 30.
Kumor Poleśław, mgr	„ Rozbrat 10/14 m. 20.
Kurowski Leon, prof. dr v.-minister Skarbu	„ Wileńska 4.
Kwaśniewski Wacław, insp. Min. Przem. i Handlu	„ 11 Listopada 48 m. 6.
Rwiatkowski Aleksander, mgr nac. wydz. C.U.P.	„ Senacka 3a.
Lange Oskar, prof. dr ambasador R.P. w U.S.A.	U.S.A.
Lipiński Edward, prof., prezes B.G.K., prezes Zarz. Gl. P. T. E.	Warszawa, Rakowiecka 6.
Lipiński Jan, mgr wykład. S. G. II.	„ Rakowiecka 6
Lechowski Jan, dr	„ Marszałkowska 58 m. 29.
Łychowski Tadeusz, dr minister Pełnomocny M.S.Z.	„ Al. Szucha.
Łypacewicz Stanisław, mgr, dyr. P. P. R. G. G.	„ Konopnickiej 5.
Łypacewicz Wacław	„ Konopnickiej 5 m. 1.
Łubieński Konstanty, mgr, nac. wydz. Min. Skarbu	„ Wileńska 4.
Madejski Zbigniew, dr	„ Nowogrodzka 19, PCK
Makarezyk Zbigniew, prof. A. N. P.	„ Zakopiańska 41.
Mandecki Stefan, dr dyr. dep. Min. Aprop.	„ Chocińska 28.
Markijanowicz Michał, nac. wydz. dep. roln. C. U. P.	„ Dobra 2 m. 27.
Marszałek Leon, mgr wykl. S. G. II.	„ Grażyny 13.
Maszkiewicz Michał, inż. nac. W. D. O.	Zalesie Dolne, ul. Longinusa 26.
Matrybiński Henryk, mgr, prokurent B.G.K.	Warszawa, Ursynowska 66 m. 2.
Mazaraki Aleksander, inż., prezes Zw. Org. Ryb	„ Hoża 74 m. 15.
Michotek Stanisław, inż. dyr. W. D. O.	„ Al. 3 Maja 5/70.
Micuta Wacław, mgr nac. wydz. C. U. P.	„ Filtrowa 59.
Mierzyński Tadeusz, dyr. wydz. zagr. N. B. P.	„ Mokołowska 51/53 m. 50.
Miklaszewski Stanisław, dr	„ Frascati 2.
Mikulski Józef, mgr, dyr. P. M. S.	„ Słupecka 4 m. 16.
Minc Hilary, minister Przemysłu i Handlu Przew. K. Ek. R. M.	„ Poznańska 15.
Mścichowski Zbigniew, inż. st. as. wydziału ekonom.	„ Szustra 41 m. 7.
Nieduszyński Mieczysław, mgr as. U. W.	„ Widok 11 m. 12.
Nowicki Józef, mgr, radca I. G. N., as. S.G.H.	„ Bracka 23 m. 60.
Nowicki Władysław, dr inż. v.-dyr. dep. C.U.P.	„ Narbuta 52 m. 23.
Nowiński Czesław, prof. dr	„ Al. Na Skarpie 1 m. 2.
Osienkiewicz Henryk, mgr attaché handl.	Hełsinki.
Olszewski Eugeniusz, dr inż. v. dyr. dep. Min. Odbudowy	Warszawa, Emilii Plater 35 m. 23.
Olszewski Roman, dyr. adm. handl. C.Z.P.M.B.	„ Walecznych 19 m. 4.
Orłowski Mirosław, dr wykl. U. W., nac. wydziału ekonom. N. B. P.	„ Fredry 6.
Osik Stanisław, abs. S.G.H.	„ Czeska 12/3.
Paruzal Bohdan, mgr v.-dyr. st. as. U. W.	„ Lwowska 2 m. 4.

Paszkowiczowa Hanna, doc. S. G. G. W.	Warszawa, Rakowiecka 8.
Pawłowicz Wacław, z-ca nac. Urz. Rew.	„ Noakowskiego 4.
Perzyński Maciej, adwokat	„ Al. Jerozolimskie 93 m. 44.
Piotrowska Krystyna, dr. nac. wydz. C.U.P.	„ Słowackiego 5/13.
Piotrowski Roman, inż. Kom. Odb. m. st. Warszawy	„ Skolimowska 4 m 8.
Pirożyński Zbigniew, st. as. U. W., dyr. biura plan. Min. S'arbu	„ Konopnickiej 6.
Pniejnia-Olszyński Adam, dr. red. Rzplitej i Dzień. Gosp.	„ Podczaszyńskiego 29 m. 6.
Polaczek Stanisław, mgr, nac. wydz. C.U.P.	„ Senacka 3a.
Pomorski Juliusz, dyr. dep. C. U. P.	„ Asfaliowa 4 m. 18.
Poznański Jerzy, v.-dyr. dep. Min. Przem. stu i Handlu	„ Plac Dąbrowskiego 2/4.
Przeciszewski Tadeusz, mgr, as. U. W.	„ Targowa 53 m. 11
Przyborowski Janusz, czł. Zarz. F-my Bar- cikowski	„ Grójecka 43 m. 12a.
Pytkowski Wacław, inż.	„ Grójecka 43 m. 14.
Rączkowski Stanisław, dr. v.-dyr. dep. C.U.P. U. S. A.	U. S. A.
Rakowicz Zygmunt, inż. dyr. Pol. T-wa Handlu Zagranicznego	Warszawa, Czarnieckiego 53
Rappaport Leon, mgr attaché handl. Posel- stwa R. P.	Stockholm, Hökmeseevägen 33.
Remer Klemens, dyr. B. G. K.	Warszawa, Rozbrat 16/18 m. 16.
Reyndel Wacław, adwokat, radca C. U. P.	„ Rejtana 16 m. 2.
Romanuk Kazimierz, dr., v.-prezes G. U. S.	„ Rakowiecka 6 m 34.
Rose Adam, dr., doc. Min. Pełn. Min. Przem. i Handlu	„ Kielecka 33a.
Rozdeicer-Kryszkowski Tadeusz, mgr, dyr. „Społem“	„ Hoża 35.
Rudnicki Kazimierz, nac. wydz. C. U. P.	„ Senacka 3a.
Rudziński Jacek, v.-prezes C. U. P., prezes I. G. N.	„ Rakowiecka 21.
Rudziński Marian, pełn. rekt. S. G. G. W.	„ Rakowiecka 8.
Rybałtowski Stefan, nac. wydz. Min. Skarbu	„ Al. Niepodległości 212 m. 1.
Rzędowski Ignacy, mgr rzeczozn. w Min. Żeglugi	Warszawa, Koszykowa 14.
Rzędowski Leon, inż. roln., dyr. dep. roln. C. U. P.	„ Al. Niepodległości 156 m. 7.
Sadowski Wiesław, mgr, st. as. S. G. H.	Warszawa, Nieborowska 13 m. 10.
Sadowski Zdzisław, as. S. G. H.	„ Nowy Świat 11/13, BGK
Sawicki Jerzy, dr. prof. prokurator Najw. Try- bunału Narod.	„ Francuska 18.
Secomski Kazimierz, dr. doc. U. W., dyr. dep. C. U. P. skarbnik P. T. E. Zarz. Gł.	„ Bagatela 15.
Secomski Roman, mgr, nac. wydz. ekon. B. G. K.	„ Kleczewska 78.
Sembrat Stanisław, dr. dyr. dep. przem. C.U.P.	„ Al. Niepodległości 156.
Sikorski Brunon, mgr dyr. Nacz. Rady Zrzesz Kup. R. P	„ Chmielna 21.
Skibicki Wacław, mgr	„ Puławska 42a m. 17.

- Skowron** Władysław, nac. wydz. C. U. P.
Smerek Mieczysław, mgr z-ca dyr. dep. C.U.P.
Sobiepan Jerzy, inż. v.-dyr. W. D. O.
Sokołowski Gabriel, mgr, dziennikarz
Sokołowski Jan, mgr sekr. Kom. Ekon. R. M.,
 v.-dyr. dep. C. U. P.
Sokołowski Kazimierz, minister vicepr. C. U. P.
Sokołowski Marian, inż.
Sowiński Mieczysław, dr, doc. U. S. B.
Staroń Józef, mgr, dyr. Bacutilu
Steczkiwicz Feliks, dyr. biura ekon. Przem.
 Spożywcz.
Stellecka Gnaowska Ewa, mgr
Sterner Waclaw, inż. v.-dyr. W. D. O.
Strzelecki Edward, v.-prez. m. st. Warszawy
Studentowicz Kazimierz, dr
Sulmicki Paweł, dr nac. wydz. C. U. P.
Swidrowski Józef, dr, International Monetary
 Fund Washington
Szeski Ludwik, mjr dypi. Woln. Wszechn.
Szpilewski Miłojaj, abs. S. N. P. i wydz. hum.
 Univ. Warsz.
Szule Stefan, prof. U. W., prezes G. U. S.
Szurig Waclaw, dyr. dep. C. U. P., prezes
 Stow. Wychow. S. G. H.
Surzycki Stefan, dr
Tatar-Zagórska Helena, as. S. G. H.
Tokarski Kazimierz, mgr
Topiński Jan, dr v.-prezes N. I. K. P.
Trampezyński Witold, prof., dr, nac. dyr.
 N. B. P.
Ugniewski Eugeniusz, prot. v.-dyr. i sekr.
 gen. B. G. K.
Vielrose Egon, dr, wyki S. G. H.
Wakar Aleksy, dr, prof. S. G. H.
Wałukiewicz Bronisław, dr, adwokat
Wasyluk Kazimierz, dyr. wydz. adm. N. B. P.
Welder Franciszek, dyr. fabr. Przetw. Chem.
Werfel Gustaw, dr
Wiszniewicz Edmund, dr, nac. wydz. Min.
 Przem. i Handlu
Wiszniewski Jerzy, dr prezes D. A. I.
Witt Tadeusz, mgr, radca I. G. N.
Włoszczowski Stanisław, mgr, dyr. dep. Min.
 Odbudowy
Wścieklica Bolesław, dyr. dep. Min. Z. O.
Wyzalkowski Marcin, prof. dr. International
 Monetary Fund Washington
Wyrobisz Stanisław, dr, inż. Min. Przem.
 i Handlu
Wyrozembski Zygmunt, prof. A. N. P.
- Warszawa, Senacka 3a.
 „ Mokotowska 60 m. 22
 „ Chocimska 35.
 „ Berezynska 8 m. 4
 „ Filtrowa 62.
 „ Słowackiego 15/19
 m. 107.
 Pocernewo, ul. Boernera 7.
 Warszawa, Wiśniowa 48.
 „ Baluckiego 24 m. 8.
 „ Czerwon. Krzyża 15/6
 Błonie k/W-wy Rokicka 13.
 „ Szustra 27/3.
 „ Al. Jerozolimskie 1.
 „ Szczawnicka 14.
 „ Senacka 3a.
 Washington.
 Rembertów, Wyższa Szkoła W. P.
 Stockholm, 32 Västberga 7.
 Warszawa, Rakowiecka 6 m. 32.
 „ Senacka 3a.
 „ Grażyny 13.
 „ Warecka 11 m. 4.
 „ Chocimska 5.
 „ Senacka 3a.
 „ Bagatela 15.
 „ Nowy Świat 11/13.
 „ Al. Niepodległości 154
 m. 6.
 Warszawa, Ra'owiecka 6.
 „ Bartoszewicza 7.
 „ Bagatela 15.
 „ Al. Jerozolimskie 65
 m. 45.
 Warszawa, Puławska 26a.
 „ Filtrowa 57.
 „ Nowy Świat 40.
 „ Emilii Plater 9/11 m. 4.
 „ Rakowiecka 43a.
 „ Puławska 51 m. 2.
 Washington.
 Warszawa, Poznańska 15.
 „ Francuska 32.

Zabko- rozpawicz Antoni, dr, prof. S.G.G.W. Warszawa,	Rakowiecka 8.
Zagórski Józef, dr, dyr. dep. I. G. N.	„ Gospodarcza 1 m. 2.
Zakowski Juliusz, inż. v-minister Odbudowy	„ Al. Stalina 38.
Zaleski Stefan, dr, prof. U. W., v-prezes Zarz. Gl. P. T. E.	„ Bartoszewicza 11.
Zamoyski Tadeusz, inż., v-dyr. eksp. Min. Przem. i Handlu	„ Filtrowa 41.
Zieliński Paweł, radca Min. Skarbu	„ Wileńska 4.
Zieliński Tadeusz, abs. S. G. H., ref. Min. Przemysłu i Handlu	„ Filtrowa 57.
Ziemiński Kazimierz	„ Felińskiego 18.
Ziemiński Stanisław, abs. S. G. H., nac. wydz. Min. Odbudowy.	„ Al. Stalina 38.

ODDZIAŁ POZNAŃSKI:

ZARZĄD

Adres: Poznań, Grochowe Łąki 6
 Prezes: Taylor Edward, prof.
 Vice-prezes: Schramm Wiktor, prof.
 Vice-prezes: Zakrzewski Bronisław, dr
 Skarbnik: Zielecki Roman, dr
 Sekretarz: Skowroński Antoni, dr
 Przewodniczący: Dederko Franciszek, dyr.

KOMISJA REWIZYJNA

Członkowie: Ostrowski Adam, mgr
 Waschko Stanisław, dr

LISTA CZŁONKÓW ODDZIAŁU POZNAŃSKIEGO

Adamczewski Tadeusz, dyr.	Poznań, Walki Młodych 3.
Barciński Florian, dr prof.	„ Marszałka Focha 105.
Bzowski Stanisław	„ Matejki 68.
Czepczyński Włodzimierz, dyr.	„ Sienkiewicza 3.
Dederko Franciszek, dyr.	„ Fr. Skarbka 38.
Dudowicz Stanisław, dyr	„ Sienkiewicza 21.
Englicht Władysław, dyr.	„ Wały Król. Jadwigi 5
Gąsiorowski Stanisław, inż.	„ Grottgera 2.
Grosicki Jerzy, mgr	„ Roosevelta 9/2.
Gurzyński Stanisław, dr	„ Skorzowska 10.
Herwich Edmund, mgr	„ Działyńskich 3/2.
Kalwaryjski Henryk, dyr.	„ Krasieńskiego 3.
Kempisty Lucjan, mgr	„ Wierzbicence 30.
Knapowski Rysz, dr prof.	„ Ratajczaka 11-a.
Kluczyński Józef, mgr, dyr.	„ Siemiradzkiego 5.
Kręglewski Adam, inż.	„ Daszyńskiego 134.
Kręglewski Edward	„ Starościeńska 7.
Kruszczyński Seweryn, mgr	„ Al. Reymonta 19.
Kucharski Mieczysław, mgr	„ Marcekańska 63 m. 5.
Lutosławski Zbigniew, inż.	„ Daszyńskiego 134.
Maciejewski Franciszek	„ Al. Maronkowskiego 16
Maringe Witold, inż., dyr.	„ Libelta 16.

Micheliński Tadeusz, dyr.	Poznań, Daszyńskiego 134.
Nadobnik Marcin, dr prof.	„ Limanowskiego 6.
Niżyński Franciszek, dr dyr.	„ Plac Wolności 16.
Obanowicz Alfred, dr prof.	„ Armii Czerwonej 5.
Ostrowski Adam, mgr	„ Grotgrca 15.
Pawłowski Wacław, mgr	„ Wały Batorego 5.
Pawłowski Kazimierz, inż.	„ Gajowa 5.
Poczobutt-Odanicki Stanisław, dr	„ Podlaska 8.
Rosochowicz Witold, mgr	„ Fr. Skarbka 29.
Rosiński Stefan, dr prof.	„ Libelta 14.
Rózkowski Kazimierz, mgr, dyr.	„ Hetmańska 21 m. 6.
Rzóska Józef, dr prof.	„ Marszałka Focha 105
Schramm Wiltor, dr prof.	„ Podlaska 8.
Skowroński Antoni, dr	„ Grochowe Łaki 6.
Sondel Jan, dr inż. dyr.	Poznań, Wilko.
Staniewicz Witold, dr prof.	Poznań, Litewska 11/4
Symowicz Stanisław, inż.	„ Podlaska 8 m. 2a.
Szałagan Michał, dr, dyr.	„ Jarochońskiego 50
Taylor Edward, dr prof.	„ Fr. Skarbka 29.
Tulodziecki Stanisław, mgr	„ Łakowa 10/8.
Wajcht Tadeusz, mgr	„ Małeckiego 33/7.
Wandelt Kazimierz, mgr	„ Łukaszewicza 19.
Waszko Stanisław, mgr, dyr.	„ Mickiewicza 31.
Wierzbicki Janusz, mgr	„ Szwajcarska 21.
Wiesiołowski Tadeusz, mgr	„ Mazowiecka 26.
Wojtowicz Gracjan, mgr, dyr.	„ Komandoria 5.
Zajda Józef	„ Plac Wolności 15.
Zakrzewski Michał, mgr	„ Senatorska 17.
Zakrzewski Bronisław, dr, dyr.	„ Al. Marcinkowskiego 13.
Zakrzewski Zbigniew, dr	„ Sienkiewicza 13 m. 8
Zdzitowiecki Jan, dr prof.	„ Karwowskiego 22.
Ziolecki Roman, dr, dyr.	„ Litewska 7.

ODDZIAŁ KRAKOWSKI

Adres: Kraków, ul. Straszewskiego 27, II. p.

ZARZĄD

Prezes: Krzyżanowski Witold, prof.

Vice-prezes: Zajda Józef, dyr

Kuhn Jan, prez.

Skarbnik: Kochanowski Stanisław, dyr.

Sekretarz: Czarkowski Jan, dr

KOMISJA REWIZYJNA

Przewodniczący: Fierich Jerzy, prof.

Członkowie: Kłapkowski Tadeusz, prof.

Garbacik Eugeniusz, prof.

LISTA CZŁONKÓW ODDZIAŁU KRAKOWSKIEGO:

Bałagła Roger, prezes Izby Przem.-Handl	Kraków, Długa 1.
Boland Stefan, dr	„ Sienkiewicza 4.
Bujak Franciszek, dr prof. U. J	„ U. J.

Bulawski Rajmund, dr. doc. dyr. Biura Planowania Ziem Zach.	Kraków, Pl. Szczepański 5/6.
Chorośnicki Roman, mgr, asystent U. J.	„ Bracka 1
Czarkowski Jan, dr. adiunkt U. J.	„ Wyspiańskiego 10.
Dunin Ludwik, dyr. Lwowsk. T-wa Ziemińskiego	„ Rynek Gł. 31.
Fajans Wacław, dr. doc. U. J.	„ Rynek Gł. 41.
Fierich Jerzy, dr., prof. Ak. Handl.	„ Sienkiewicza 4.
Foryś Stanisław, mgr, asystent U. J.	„ Bracka 13.
Fronsberg — Babel Władysław, dr., adw.	„ Karmelicka 45.
Garbacik Eugeniusz, dr., adiunkt U. J.	„ Sobieskiego 7.
Gawron Bronisław, mgr, asyst. U. J.	„ Straszewskiego 27.
Gurnicz Antoni, mgr, asystent U. J.	„ Krowoderska 8.
Gutowski Aleksander, dr. dyr. Państw. Banku Romego	„
Kesler Maksymilian, dr., dyr. Banku Handl.	„ Rynek Gł. 31
Kłapkowski Tadeusz, dr., prof. Ak. Handl.	„ Sienkiewicza 4.
Kłapkowski Bolesław, dr., prof. Uniw. Lub.	„ Czysta 11.
Kłosiński Tadeusz, dr., asystent U. J.	„ Straszewskiego 27.
Kochanowski Stanisław, dyr. Kom. Kasy Oszczędności	„ Piłarska 1.
Kosch Stanisław, mgr, asystent U. J.	„ Piłarska 5.
Krzyżanowski Adam, dr., prof. U. J.	„ Potockiego 7
Krzyżanowski Witold, dr., prof. U. J.	„ Grodzka 60.
Kudliński Tadeusz, dr.	„
Kuhn Jan, v.-prezes Izby Przem. Handl.	„ Długa 1.
Lewalski Antoni, mgr, asystent U. J.	„ Krupnicza 42
Lewalski Karol, mgr, asystent U. J.	„ Krupnicza 42.
Mianowski Henryk, inż., dyr. Izby Przem. Handlowej	„ Długa 1.
Michalski Jerzy, dr., prof. U. J.	„ Krowoderska 11.
Młynarski Feliks, dr., prof. U. J.	„ Basztowa 20
Ochab Stanisław, mgr, nac. Woj. Wydz. Przemysłowego	„
Oyrzanowski Bronisław, dr., adiunkt U. J.	„ Krowoderska 37.
Poniel Julian, mgr	„ Sienkiewicza 4.
Rokosz Piotr, dyr.	„
Schmidt Stefan, dr., prof. U. J.	„ Łobzowska 31
Skrzywan Wacław, dr., doc. U. J.	„ Krupnicza 2.
Wasserab J., dr., urz. Nar. Banku Polskiego	„ Basztowa 20
Zabiński Albin, dr., prof. Ak. Handl.	„ Sienkiewicza 4
Zajda Józef, dyr. Banku Zw. Sp. Zarobk.	„ Rynek Gł. 9.

ODDZIAŁ LUBELSKI

Adres: Lublin, Al. Raclawickie 14 K.U.L.

ZARZĄD

Prezes: Strzeszewski Czesław, prof.
 Vice-prezes: Romanowski Henryk, prof.
 „ Schimmel Jerzy, dr
 Skarbnik: Piasecki Maciej, mgr
 Sekretarz: Kierek Aleksander, dr

KOMISJA REWIZYJNA

Przewodniczący: Czuma Ignacy, prof.
 Członkowie: Janczewski Kazimierz, mgr
 „ Mazanowski Antoni, dr

LISTA CZŁONKÓW ODDZIAŁU LUBELSKIEGO

Adameczyk Władysław, dr prof. K.U.L.	Lublin, Narutowicza 10.
Blenau Radosław, dyr. Lub. Izby Rolniczej	, 3-go Maja 20
Całkowski Zygmunt, dyr. Izby Rzemieśniczej	, Szopena 12.
Czerwiński Jan, dyr. Zjedn. Elektr. Okr. Lub.	, Czeska 6 m. 4.
Czuma Ignacy, dr prof. K.U.L.	, Al. Racławickie 14.
Drelich Tadeusz, mgr kier. Biura Prez. Zarz. Miejskiego	, Wieniawska 8. m. 2b.
Falkiewicz Antoni, mgr kier. Spółdz. Zbytu Prod. Zwierz.	, Skibińska 11.
Florkiewicz Adam, mgr dyr. Pow. Spółdzielni Roln. Handl.	, Krak. Przedmieście 68.
Gawdzik Czesław, inż., dyr. Reg. Urz. Plan. Przestrzeni	, Weteranów 32 m 1.
Gostkowski Kazimierz, mgr dyr. Zakł. Przem. Lub. Fabr. Wódek	, Wienawska 6 m 3b.
Hajnrych Tadeusz, mgr dyr. K.K.O.	, Staszycza 2.
Jahn Alfred, dr prof. U.M.C.S.	, Narutowicza 30.
Januszewski Kazimierz, mgr dyr. Izby Skrabo- wej	, Krak. Przedmieście 64.
Januszewska Janina, mgr	, Kapucynska 2 m. 2.
Jaworski Jakub, kier. Rachuby Zarz. m. Lublina	, Ochotnicza 6.
Kalwa Ks., dr prof. K.U.L.	, Orlicz-Dreszera 5.
Karpiński Wiercysław, mgr	, Zemborzycka 16 m. 1.
Kierek Aleksander, dr prof. K.U.L.	, Weteranów 12 m. 1.
Klonowicki Wit., dr prof. K.U.L.	, 3-go Maja 18 m 5.
Klaczewski Miecz. nac. Wydz. Bankowego P.B.R.	, Szopena 6
Kochlöffel Julia, mgr	, Szopena 13 m. 4.
Kogut Jan, mgr, kier. Biura Prez. M.R.N.	, Krak. Przedmieście 78.
Koter Mieczysław	, Wieniawska 6 m. 17.
Koter Zygmunt, inż., insp. P.Z.U.W.	, Wieniawska 6 m. 17.
Litwiński Eugeniusz, mgr nac. Urz. Stanu Cywilnego	, Górna 12 m. 6
Łoś Stanisław, dr, prof. K.U.L.	, Kapucyńska 1 m 9.
Madler Tadeusz, inż.	, Kapucyńska 2 (sklep)
Mazanowski Antoni, dr dyr. Oddziału B.G.K.	, Kapucyńska 4.
Michalski Stanisław, mgr asystent K.U.L.	, Wyszyńskiego 8
Paszuk Wiktor, mgr dyr. T-wa Przem. Handl. „Bacutil“	, Skłodowskiej 18 m. 1.
Piasecki Maciej, mgr dyr. Oddz. Lub. P.B.R.	, Szopena 6.
Pieczyrak Roman, mgr dyr. Centr. Zbytu Prod. Przem. Węgl.	, Skłodowskiej 42 m. 3.
Pytka Piotr, mgr, nac. Wydz. Kred. Długoter- minowych P.B.R.	, Szopena 6.
Romanowski Roman, dr prof. U.M.C.S.	, Ogrodowa 8b m 4.
Sambor Feliks, mgr	, Głowackiego 10 m. 3.
Schimmel Jerzy, dr dyr. T-wa Kred. Miejsk.	, Pierackiego 7.
Stanczewski Stefan, mgr kier. Oddz. Izby Skar- bowej	, Czwarciaków 6.
Stańczyk Józef, mgr dyr. Oddz. Lub. Nar. Banku Pol.	, Krak. Przedmieście 37 m. 2.

Strzeszewski Czesław, dr dziekan Wydz. Prawa K.U.L.	Lublin, Al. Raclawickie 14.
Strawiński Jan, mgr adwokat	„ Szopena 5.
Szczęch Stanisław, dr prof. K.U.L.	„ Skłodowskiej 54 m. 1.
Ślaski Roman, mgr nac. Wydz. Fin. Zarz. m. Lublina	„ Zamojska 13 m. 5.
Silwiński Zygmunt, inż., kier. Spółdz. „Ogrodnik“	„ Krak. Przedmieście 51.
Swierczewski Stefan, inż.	„ Weteranów 4 m. 2.
Turowski Jan, dr, asystent K.U.L.	„ Wyszyńskiego 8.
Thor Antoni, mgr, nac. Wydz. Kred. P.B.R.	„ Szopena 6.
Toth Walery, dr, dyr. Banku Gosp. Spółdz.	„ Bernardyńska 9.
Zamorowski Henryk, inż., nac. Wydz. Budowl. Zarz. Miejsk.	„ Żmigrod 7 m. 6.

ODDZIAŁ ŁÓDZKI

Adres: Łódź, ul. Lindley'a 3/12.

ZARZĄD

Prezes:	Fabierkiewicz Waclaw, prof.
Vice-prezes:	Szubert Waclaw, prof.
„	Rachwalski Jerzy, mgr, dyr.
Skarbnik	Kozłowski Witold, mgr
Sekretarz:	Janiszewski Henryk, dr.

LISTA CZŁONKÓW ODDZIAŁU ŁÓDZKIEGO

Bajer Czesław, mgr, dyr. Handl. Centr. C. Z. Przemysłu Włókienniczego	Łódź, Zwirki 4.
Babiński Czesław, inż, z-ca general. dyr. C. Z. Przemysłu Włókienniczego	Sienkiewicza 27 m. 22.
Berger Maksymilian, dr dyr. B.G.K.	„ Al. Kościuszki 63.
Białek Władysław, mgr z-ca dyr. Oddz. N.B.P.	„ Wierzbowa 40.
Broda Stefan, mgr adjunkt U. Ł.	„ Biegańskiego 22/2.
Fabierkiewicz Waclaw, prof.	„ Julianowska 20.
Gołębiowski Władysław, mgr st. asyst. U. Ł.	„ Wierzbowa 40.
Grabski Andrzej, mgr, wykł. W.S.G.W.	„ Nowotki 18.
Janiszewski Henryk, dr adiunkt U. Ł.	„ Gdańska 101 m. 5.
Kąkol Kazimierz, mgr st. asyst. U. Ł.	„ Daszyńskiego 25 m. 38.
Kozłowski Witold, mgr kier. Stud. Gosp. Rej Plan.	„ Piramowicza 8/23
Lubowicki Jerzy, prof. dr, v-dyr. dept. C.U.P.	„ Sienkiewicza 31/26
Łukowski Mieczysław, mgr dyr. Oddz. N.B.P.	„ Wierzbowa 40.
Małolepszy Ignacy, mgr kier. Oddz. Izby Skarb.	„ Cieszyńska 3 m. 1.
Niemski Kazimierz, wykł. U. Ł.	„ Abramowskiego 1.
Owoc Kazimierz, mgr st. asystent U. Ł.	„ Jerzego 7/9.
Pecze Czesław, mgr, wykł. S.G.H.	„ Curie-Skłodowskiej 4 m. 1.
Piekarski Ludwik, mgr, dyr. Wydz. Eksportu Centr. Tekstyl.	„ Uniwersytecka 16 m. 5.
Podwiński Stanisław, mgr wykł. U. Ł.	„ Piłsudskiego 45 m. 7.
Rachwalski Stanisław, mgr, wykł. S.G.H., dyr. biura C.U.P.	„ Narutowicza 37 m. 3.
Wychłowski Wiesław, mgr, st. asyst. U. Ł.	„ Kopcińskiego 48 m. 2.

Schaff Adam, dr, prof. U. Ł.	Łódź, Wólczańska 20.
Szubert Wacław, dr, zast. prof. U. Ł.	„ St. Jaracza 36 m. 11.
Tolkaczew Arkadiusz, st. asyst. U. Ł.	„ Narutowicza 41.
Wareżak Jan, dr, zast. prof. U. Ł.	„ St. Jaracza 36a.
Wende Walenty, inż., gen. dyr. C.Z.P.Wł.	„ Narutowicza 91.
Wejciechowski Józef, mgr, asyst. U. Ł.	„ Nawrot 2 m. 24

ODDZIAŁ MORSKI

Adres: Gdańsk-Wrzeszcz, ul. Jaškowa Dolina
26-b m. 3.

ZARZĄD

Prezes: Kwiatkowski Eugeniusz, inż., Delegat
Rządu.

Viceprezes: Kasprowiez Bolesław, dr
„ Blitek Piotr, mgr.

Skarbnik: Żołoteńka Maria, mgr.
Sekretarz: Paszkowicz Jan, mgr.

KOMISJA REWIZYJNA

Przewodniczący: Małek Przemysław, mgr.

Członkowie: Mądroszewicz Kazimierz, mgr,
prez.

Młyński Leon, mgr, dyr.

LISTA CZŁONKÓW ODDZIAŁU MORSKIEGO:

Borowski Wacław, prof.	Sopot, Wybickiego 4.
Blitek Piotr, mgr	Gdańsk-Wrzeszcz, Pawłowskiego 4.
Drozdowski Henryk, dyr. M.T.G.	„ Rokossowskiego 27.
Kasprowiez Bolesław, dr	„ Jaškowa Dolina 26-b m. 3.
Kawczyński Józef, dyr.	Gdynia, Podlaska 4.
Kwiatkowski Eugeniusz, inż., Delegat Rządu do spraw Wybrzeża	Gdańsk, Delegatura Rządu dla Spraw Wybrzeża.
Małek Przemysław, mgr	Gdańsk-Wrzeszcz, Partyzantów 96 m. 4.
Mądroszewicz Kazimierz, mgr, prezes Zw. Maklerów Portowych	Gdynia, Helmańska 37.
Młyński Leon, dyr.	Sopot, Szopena 25.
Ocioszyński Tadeusz, prof.	Sopot, Żymińskiego 54
Paszkowicz Jan Kazimierz, mgr	Gdynia, Abrahama 49 m. 3.
Plenkiewicz Stanisław	Sopot, Morska 4.
Walewski Stanisław.	Gdynia, Biuro Portowe.
Żołoteńka Maria, mgr, asyst. W.S.H.N.	Gdańsk-Wrzeszcz, Witosa 54
Walaszek Antoni, dr	„ Jaškowa Dolina 42 m. 11.
Skotnicki Antoni, mgr, dyr. Biura Reg. C.U.P.	Sopot, Poniałowskiego 5.
Mysłowski Mieczysław	„ Obrońców Westerplatte.
Strzegocki Kazimierz, z-ca Delegata Rządu	„ Mickiewicza 16.
Gniazdowski Michał, dr, prof. A.N.P.	„ Zeromskiego 19.
Benarek Stanisław, dyr. Dep. Deleg. Rządu	„ Poniałowskiego 5

Wydawnictwa Narodowego Banku Polskiego

Wiadomości Narodowego Banku Polskiego

Miesięcznik

W każdym numerze podaje sprawozdanie miesięczne przedstawiające sytuację ekonomiczną Polski, oświetlenie ważniejszych zagadnień bieżących, bogaty dział artykułowy z zakresu finansów, stosunków pieniężnych i kredytowych. W dotychczasowych wydanych numerach ukazały się artykuły Prof. W. Trąmpczyńskiego, Prof. Dr J. Lubowickiego, Prof. Dr M. R. Wyczalkowskiego, Prof. Dr K. Secomskiego, Prof. Dr J. Świdrowskiego, Dr J. Zagórskiego, Dr M. Orłowskiego, Dr Zb. Pirożyńskiego, Prof. Dr Rozmaryna, Podsekretarza Stanu w Min. Skarbu T. Dietricha, i innych.

Prenumerata kwartalna wynosi zł 105, półroczna zł 210.—, roczna zł 420. Prenumeratę wpłacać należy na rachunek żyrowy „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego“ w Wydziale Zagranicznym N. B. P. w Warszawie oraz we wszystkich Urzędach Pocztowych na P.K.O. na konto N.B.P. Nr VII. 3122. W treści przekazu należy podać tytuł wpłaty (za jaki okres) (oraz nazwisko) (firma) oraz dokładny adres.

Redakcja i Administracja: Warszawa, ul. Fredry 6, III p.
Narodowy Bank Polski, Wydział Ekonomiczny

Nakładem „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” ukazały się następujące wydawnictwa i są do nabycia we wszystkich księgarniach:

I

Dr M. R. WYCZALKOWSKI

Institute Gospodarcze Narodów Zjednoczonych — Łódź, 1946, str. 64
Skład Główny: Trzaska, Ewert i Michalski, Warszawa, ulica Marszałkowska Nr 51

II

Dr JÓZEF ŚWIDROWSKI

Istota i sposoby dokonywania zapłat międzypaństwowych Łódź, 1946 str. 146

III

PODSEKRETARZ STANU W MIN. SKARBU T. DIETRICH
Elementy Polityki Finansowej Polski Współczesnej Warszawa 1947 str. 71

IV

Dr KAZIMIERZ SECOMSKI

Podstawy Polityki Inwestycyjnej, Warszawa, 1947. Tom I str. 136
Tom II str. 192, Tom III str. 102

Wydawnictwa ad II, III i IV na składzie głównym: Spółdzielnia
Wydawnicza „Czytelnik”, Warszawa, ul. Gaszyńskiego 16 i Srebrna 12

ST. BARCIKOWSKI i S^{ka}

SPOŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

WARSZAWA, al. Jerozolimskie Nr 45

Tel. 852-58, 852-59

Skrót telegraficzny: B A R C O

ODDZIAŁY:

KATOWICE, ul. Kościuszki Nr 2
telef. 354-25, 354-26

Ł O D Ź, ul. Piotrkowska Nr 5
telef. 171-44, 130-09

ZIEMIOPŁODY i ARTYKUŁY

SPOŻYWCZE

NAWOZY SZTUCZNE

MATERIAŁY BUDOWLANE

TOWARY ŻELAZNE

EKSPORT - IMPORT NA RACHUNEK WŁASNY I KOMISOWO

„GAMA”

GDYŃSKA AGENCJA MORSKA I ASEKURACYJNA

SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ W GDYNI

Biuro główne: G D Y N I A, Starowiejska 49

Telefony: 21 2 22, 21 5 21. Adres telegraficzny: GAMA, GDYNIA

Biuro Portowe w Gdańsku i w Szczecinie

MAKLERSTWO OKRĘTOWE, FRACHTOWANIE, UBEZPIECZENIA

PRZEDSTAWICIELSTWO DUŃSKIEGO TOWARZYSTWA ŻEGLUGOWEGO

DET FORENDE DAMPSKIBS - SELSKAB A/S, KOPENHAGA,

The United Steamship Company Ltd.

Scandinavian - American Line, Copenhagen

Regularne Linie oraz Stałe Połączenia Żeglugowe z Gdyni i Gdańska, względnie bezpośrednio konosamenty, do:

KOPENHAGI i Prowincjonalnych Portów Duńskich, NOWEGO YORKU, FILADELFII, NEWPORT NEWS itp., Liverpool, Manchester, Newport, Cardiff, Swansea, Le Havre, Bordeaux, La Pallice, Marseilles.

Do portów śródziemnomorskich:

Casablanca, Tanger, Oran, Algier, Tunis, Alexandria, Jaffa, Tel- Aviv, Haifa, Beirut, Cypr, Pireus, Genua, Livorno, Neapol, Catania, Messina, Palermo.

Do Hiszpanii i Portugalii:

Barcelona, Tarragona, Valencia, Cartagena, Malaga, Cadiz, Huelva, Leixoes, Lizbona

CZASOPISMO

- „GOSPODARKA PLANOWA“ – omawia podstawowe zagadnienie gospodarki planowej ustroju gospodarczego i polityki gospodarczej
- „GOSPODARKA PLANOWA“ – oświetla wszelkie przejawy życia gospodarczego
- „GOSPODARKA PLANOWA“ – omawia aktualne zagadnienia gospodarstwa polskiego i światowego
- „GOSPODARKA PLANOWA“ – analizuje problemy związane z metodologią i techniką planowania
- „GOSPODARKA PLANOWA“ – przedstawia postępy sporządzania i wykonywania planów gospodarczych
- „GOSPODARKA PLANOWA“ – omawia zagadnienia wszystkich sektorów gospodarczych; publicznego, spółdzielczego i prywatnego.

Adres Redakcji; Warszawa, ul. Senacka 3, tel. 8-94-40 w. 368

Adres Administracji; Warszawa, ul. I. Daszyńskiego 18
tel. 8-59-66. Konto w PKO. I-4831

EGZEMPLARZE OKAZOWE NA ŻĄDANIE

Do „GOSPODARKI PLANOWEJ“ są załączone następujące dodatki: „Przegląd Bibliograficzny Czasopism Gospodarczych“ – miesięcznik „Tablice Statystyczne Instytutu Gospodarstwa Narodowego“ – miesięcznik „Biuletyn Instytutu Gospodarstwa Narodowego“ – kwartalnik „Prace Instytutu Gospodarstwa Narodowego“.

BIBLIOTEKA POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

- Tom 1. E. Taylor, Teoria produkcji — w druku
- „ 2. J. Zagórski, Ogólna teoria konkurencji
z przedmową prof. Edwarda Lipińskiego
str. 152 — XII nrb. zł 350,—
- „ 3. J. Robinson, Walka z bezrobociem —
tłumaczył z angielskiego i zaopatrzył
wstępem dr Kazimierz Studeniowicz,
wydanie II, str. 123 zł 400,—
- „ 4. St. Rączkowski, Teoria pieniądza Key-
nes'a — w druku
- „ 5. Wiśniewski, Jak korzystać z danych sta-
tystycznych — w druku

w przygotowaniu:

Dahon, Skarbowość.

Dzięgielewski, Zasadnicze elementy rachunku i kal-
kulacji.

Hicks, Zarys ekonomiki.

Robertson, Kierowanie przemysłem.

Do nabycia

w Wydawnictwie Kazimierza Rutkiego

Łódź, 6-go Sierpnia i

oraz we wszystkich księgarniach

POLSKIE TOW. EKONOMICZNE

Warszawa, Al. Jerozolimskie Nr 93 m. 46. Tel. 8-85-51

Prezydium Rady Naukowej:

Prof. Adam Krzyżanowski	Przewodniczący
Prof. Edward Taylor	Vice-Przewodniczący
Prof. Edward Lipiński	Sekretarz

Zarząd Główny:

Prof. Edward Lipiński	Prezes
Prof. Stefan Zaleski	I Vice-Prezes
Prof. Witold Krzyżanowski	II Vice-Prezes
Prof. Kazimierz Secomski	Skarbnik
Dr Zygmunta Filipowicz	Sekretarz

Komisja Rewizyjna:

Prof. Witold Trąpczyński
Prof. Czesław Strzeszeński
Prof. Stefan Rosiński

Oddziały:

w Krakowie	Prezes, prof. Witold Krzyżanowski
w Poznaniu	Prezes, prof. Edward Taylor
w Lublinie	Prezes, prof. Czesław Strzeszeński
w Łodzi	Prezes, prof. Wacław Fabierkiewicz
Oddział Morski	Prezes, inż. Eugeniusz Kuriatkowski



▶ Bank Gospodarstwa Krajowego

Centrala i Oddział Główny:

WARSZAWA, Al. Gen. Wł. SIKORSKIEGO Nr 1

Skrót telegraficzny: „Krajobank“

ODDZIAŁY BANKU:

Biała – Bielsko	Stojalowskiego 23
Białystok	Sienkiewicza 40
Bydgoszcz	Dworcowa 24
Częstochowa	Al. Najśw. Marii Panny
Gdańsk	Okopowa 9
Gdynia	10-go Lutego 8
Gliwice	Zwycięstwa 20a
Jelenia Góra	Polskich Męczenników 4
Katowice	Mickiewicza 3
Kraków	Rynek Główny 47
Lublin	Kapucyńska 4
Łódź	Kościuszki 63
Olsztyn	Ratusz
Opole	Krakowska 35
Poznań	Plac Wolności 16
Radom	Piłsudskiego 15
Rzeszów	Bernardyńska 7
Szczecin	Plac Orła Białego 3
Tarnów	Krakowska 19
Wałbrzych	Sienkiewicza 9
Wrocław	Żabia 2
Wrocław	Zamkowa 4
Zielona Góra	Kościelna 13

EKONOMISTA

KWARTALNIK POŚWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA
ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

Redakcja i Administracja:

Warszawa, Al. Jerozolimskie 93 m. 46. Tel. 8-85-51. Konto PKO I 4.641.

WARUNKI PRENUMERATY:

Prenumerata roczna wraz z przesyłką zł. 900,—. Prenumeratę wpłacać można bądź na konto P. K. O. I 4.641 bądź wprost do administracji.

Cena tomu III/IV w sprzedaży księgarskiej zł 500—

TREŚĆ TOMU II-go

I. ARTYKUŁY		Str.
1. Uwagi o zadaniach ekonomii	EDWARD LIPINSKI	3
2. O podstawowych twierdzeniach ekonomii	WACŁAW SKRZYWAN	15
3. Z problematyki gospodarki planowej	KAZIMIERZ SECOMSKI	29
4. Koszty krańcowe a produkcja optymalna	JÓZEF ZAGÓRSKI	58
5. Zagadnienie uprzemysłowienia Polski	CZESŁAW STRZESZEWSKI	70
II. OCENY I ROZBIORY		
1. Aleksy Wakar: <i>Teoria handlu zagranicznego</i>	EDWARD TAYLOR	83
2. Jan Drewnowski: <i>Próba ogólnej teorii gospodarki planowej</i>	ALEKSY WAKAR	89
3. M. Kalecki: <i>Studies in economic dynamics</i>	WŁODZIMIECH HAGEMEJER	91
4. R. Turner Norris: <i>The Theory of Consumers Demand</i>	WIESŁAW SADOWSKI	94
5. Oskar Howald: <i>Einführung in die Agrarpolitik</i>	WŁADYSŁAW NOWICKI	96
6. Rajmund Buławski: <i>Problemy osadniczo-przesiedleńcze Ziemi Odzyskanych</i>	JÓZEF NOWICKI	102
7. W. Jastrzębowski: <i>Gospodarka niemiecka w Polsce 1939—1941 r.</i>	KAZIMIERZ SOKOŁOWSKI	107
8. J. Wojtyniak, H. Radlińska: <i>Sieroctwo</i>	WACŁAW IWASZKIEWICZ	110
III. NOTATKI BIBLIOGRAFICZNE		
IV. WSPOMNIENIA		
1. Antoni Kostanecki	STEFAN ZALESKI	123
2. Zdzisław Ludkiewicz	ANTONI ZABKO-POTOPOWICZ	125
V. SPRAWOZDANIA		
1. Protokół ze zjazdu załóż. P. T. E.		127
2. Protokół z posiedzenia Komisji Rewizyjnej T-wa		130
3. Sprawozdanie Zarz. Gł. P. T. E.		131
4. Protokół z posiedzenia Rady Naukowej P. T. E.		140
5. Protokół Sekcji ekonomiczno-rolniczej Oddz. Warsz.		144
VI. P. T. E. BILANSE I RACHUNKI ZA ROK 1946		
VII. BIBLIOGRAFIA		
VIII. STATUT P. T. E.		